



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

ANALISA USAHA JAMU KELILING DI KOTA PADANG

SKRIPSI



DEDI AGUSMI
04914008

FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2011

ANALISA USAHA JAMU KELILING DI KOTA PADANG

OLEH

DEDI AGUSMI
04914008

SKRIPSI

**SEBAGAI SALAH SATU SYARAT
UNTUK MEMPEROLEH GELAR
SARJANA PERTANIAN**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2011**

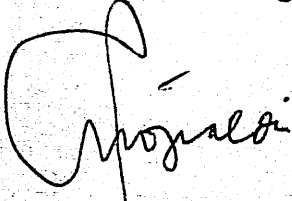
ANALISA USAHA JAMU KELILING DI KOTA PADANG

OLEH

DEDI AGUSMI
04914008

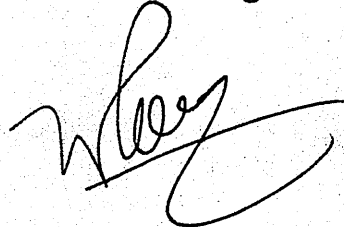
MENYETUJUI

Dosen Pembimbing I



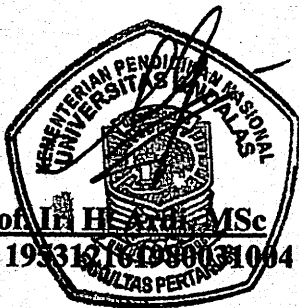
Dr. Ir. H. Nofialdi, MSi
NIP. 132 170 604

Dosen Pembimbing II



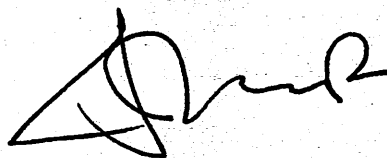
Widya Fitriana, SP, MSi
NIP. 132 310 757

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**



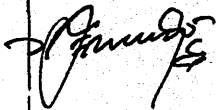
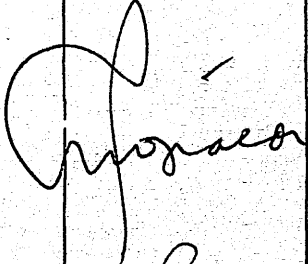

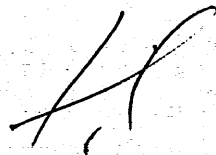

Prof. Ir. H. Ardi, MSc
NIP. 195312181980031004

**Ketua Jurusan Sosial Ekonomi
Fakultas Pertanian Univ. Andalas**



Dr. Ir. Yonariza, M.Sc
NIP. 195910311986031005

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Sarjana Fakultas Pertanian Universitas Andalas, pada tanggal 21 Desember 2010

No.	Nama	Tanda Tangan	Jabatan
1.	Dr. Ir. Faidil Tanjung, M.Si.		Ketua
2.	Dr. Ir. H. Nofialdi, M.Si.		Sekretaris
3.	Widya Fitriana, SP, M.Si.		Anggota
4.	Ir. M. Refdinal, M.Si.		Anggota
5.	Vonny Indah Mutiara, SP, MEM.		Anggota



-Bismillahirrahmanirrahilim

Alhamdulillahrabbi'l'alamiin, atas Rahmat dan Karunia Allah SWT, skripsi ini telah selesai dan kupersesembahkan 'tuk Papa tercinta Agus Salim, dan Mama ku tercinta, Kasmiati,SPd, trima kasih atas semua do'a mama & papa, kasih sayank mama, didikan mama, dan kepercayaan slama ini bwt ank mama... Buat adek ku tercinta Rahmi wira gusti makasih dukungannya buat abg..raih prestasi dan cita-citamu, jadi yang terbaik, serta slalu dalam Bimbingan dan Ridho-Nya, Amiin..... Juga trima kasih 'tuk keluarga besarku, I love u all 'n thanks 4 everything...

'Berusaha dan berdo'a serta berserah diri pada kehendak Allah, InsyaAllah kamu akan memperoleh yang Terbaik'

Terima Kasih yang tidak terhingga kepada Bpk. Dr. Ir. H. Nofialdi, MSI dan Ibu Widya fitriana SP, MSI atas bimbingan dan arahnya selama ini, tanpa bimbingan Bapak dan Ibu selamanya tulisan ini takkan pernah ada.

Bwt tmn2 kU : Deki arlan.SP"Bli ajo" , Bereck.SP, Ricky ismed SP(taragak hedshot kapalo ang mek..hehe) Da-mikz.SP, Pencet CSP (semangat kwn), Kojek(smngat ndaaan..), Rengga, Venom(ayo smgt nooo.. jan game ion juo lai), Barly.SP, Jak kon.SP, Alfani gaek(hukk..hukk) Athe.SP, Joe.SP, Whery. SP, Tapin.SP, Acok.SP, Syahril(thanks dah instal latop ajo) Riska "temok" SP & Wulan Cirr. SP, Dhelia putri.SP"dedek"(terima ksh ats dukungannya dlm penulisan skripsi n yg m'jdi seksi konsumsi dr proposal s.d kompre) , Heru Ciirr.SP (modal 3 rb se..., hehehehe), Ardi "ambon" SP, Wahyoe.SP(thanks ats bantuan yu..), Roni.SP, Adek.SP, Mely (cepat hasil mel..susul ajo yah..)

Rekan2 O6 lainnya : Serla(thanks ats bantuan nya..) Ryan(kwn yg paling kayo..) risky, ridho, Ijum, Leon, abu, budi, ijeb, refi, mimi, ibet, yora, tifa, icha dan Teman2 lain yang tak tersebutkan, mkasih atas semuanya....

Teman (sohib) Qu:Muhamad fauzan(thank's nasehat2 nyo frends),Adek Koncek, Dapit carocok, egi, persahabatan kta gk pernah ku lupakan.

"Special For my Lovely Dewi Sartika...Mksih Buat Supportnya, pengertian dan Kepedulianya....Tanpa semangat dri Dirimu Tulisan Ini gk bakalan Berarti...

**I hope our love could be true love foreverAmienn^^
Luph U..."**

BIODATA

Penulis dilahirkan di Lubuk Basung, Sumatera Barat pada tanggal 08 Maret 1986 sebagai anak pertama dari dua bersaudara, dari pasangan Agus Salim dan Kasmianti, SPd. Pendidikan Sekolah Dasar (SD) ditempuh di SD Negeri 18 Pasir Pauh Pariaman (tahun 1992-1998). Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) 04 Pariaman, lulus pada tahun 2001. Sekolah Menengah Atas (SMA) ditempuh di SMA 02 Pariaman, lulus pada tahun 2004. Pada Tahun 2004, penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Padang pada Jurusan Sosial Ekonomi, Program Studi Agribisnis.

Padang, Januari 2011

Dedi Agusmi

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan berkah, rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi penelitian yang berjudul “ **Analisa Usaha Jamu Keliling di Kota Padang**”.

Ucapan terima kasih dan penghargaan yang setulusnya penulis sampaikan kepada Bapak Dr. Ir. H. Nofialdi, MSi selaku dosen pembimbing I, dan Ibu Widya Fitriana, SP, MSi selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan petunjuk, arahan dan bimbingannya bagi penulis dalam penulisan skripsi ini.

Terima kasih juga penulis ucapkan kepada Bapak Dekan Fakultas Pertanian Universitas Andalas, Bapak Ketua dan Sekretaris Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian beserta seluruh staf pengajar.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih belum sempurna. Untuk penyempurnaan skripsi ini penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari segala pihak guna perbaikan skripsi ini. Akhir kata semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua, khususnya bagi kemajuan ilmu pengetahuan.

Padang, Januari 2011

DA

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	ii
DAFTAR TABEL.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR LAMPIRAN	vi
ABSTRAK.....	vii
I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Industri Kecil	6
2.2 Jamu	7
2.3 Analisa Usaha	8
2.4 Penelitian Terdahulu	10
III. METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian.....	12
3.2 Metode Penelitian	12
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	13
3.4 Metode Pengambilan Sampel	13
3.5 Variabel yang Diamati.....	13
3.6 Analisa Data.....	14

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian	17
4.2 Gambaran Umum Usaha Jamu di Kota Padang.....	17
4.3 Profil Pedagang Jamu	18
4.4 Proses Produksi dan Pemasaran.....	27
4.5 Analisa Usaha	30

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	34
5.2 Saran	34

DAFTAR PUSTAKA	35
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN	37
-----------------------	-----------

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Identitas Sampel Penjual Jamu Keliling di Kota Padang.....	20
2. Jenis-Jenis Bahan Baku dan Bahan Penolong Jamu dan Tempat Pembeliannya	22
3. Rata-rata Penjual, Harga Jual dan Penerimaan Usaha Jamu Keliling di Kota Padang Tahun 2010	29
4. Biaya Rata-rata pada Bulan Juli Usaha Jamu Keliling di Kota Padang Tahun 2010.....	30
5. Total Keuntungan dari 20 Sampel Penjual Jamu per Hari Diakumulasikan per Bulan.....	31

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Proses Pembuatan Minuman Jamu	26

DAFTAR LAMPIRAN

<u>Lampiran</u>	<u>Halaman</u>
1. Kecamatan di Kota Padang	37
2. Daerah Pemasaran Dari 20 Sampel Penjual Jamu Keliling.....	38
3. Jenis Jamu yang Dijual Oleh Masing-masing Sampel	39
4. Identitas dan Daerah Asal Sampel	40
5. Identitas Usaha Jamu Keliling dari ke 20 Sampel.....	41
6. Total dan Harga Kebutuhan Bahan Baku per Bulan dari 20 sampel Penjual Jamu Keliling.....	42
7. Jenis-jenis Peralatan Produksi	43
8. Proses Produksi Pembuatan Minuman Jamu.....	44
9. Jenis Jamu dan Harga Jual Jamu	47
10. Biaya Transportasi Masing-masing Sampel per Hari.....	48
11. Rata-rata Penerimaan Usaha Jamu Keliling per Hari yang Diakumulasikan per Bulan	49
12. Total Biaya Bahan Baku, Bahan Penolong, dan Bahan Bakar per Bulan dari 20 Sampel	50
13. Perhitungan Nilai Penyusutan Peralatan dan Investasi Pada Usaha Jamu Keliling.....	51
14. Jenis-jenis Peralatan dan Nilai Penyusutan Pada Usaha Jamu Keliling	53
15. Jumlah Biaya dan Pemakaian Air per Bulan pada 20 Sampel	54
16. Total Biaya per Bulan dari 20 Sampel Penjual Jamu Keliling.....	55
17. Keuntungan Usaha Jamu Keliling per Bulan dari 20 Sampel	56

ANALISA USAHA JAMU KELILING DI KOTA PADANG

ABSTRAK

Penelitian yang berjudul “Analisa Usaha Jamu Keliling di Kota Padang” ini dilaksanakan pada bulan Juli sampai Agustus 2010 di Kota Padang. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan usaha jamu keliling dan menganalisa keuntungan usaha jamu keliling di Kota Padang.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey, dengan sampel sebanyak 20 orang yang diambil dengan menggunakan teknik bola salju (*snow ball*). Variabel yang diamati dalam penelitian ini meliputi: 1) untuk mendeskripsikan usaha : Profil usaha, persediaan bahan baku, proses produksi, dan proses pemasaran, 2) untuk menganalisa keuntungan usaha terdiri dari : biaya produksi, biaya non-produksi, harga jual, dan volume produksi. Analisa data yang digunakan adalah analisa deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Periode analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah bulan Juli 2010.

Usaha jamu keliling di Kota Padang umumnya dilakukan oleh perempuan. Usaha ini sebagai usaha sampingan dan merupakan usaha turun temurun. Kegiatan produksi dan pemasaran dilakukan sendiri oleh pengusaha jamu keliling. Produksi jamu dilakukan setiap pagi hari menggunakan bahan baku terdiri dari kencur, jahe, kunir asam dan sambiloto. Pemasaran jamu dilakukan mulai pagi hari sampai siang hari dengan harga jual Rp 2.000,-/gelas dan bila ditambah telur dijual dengan harga Rp 5.000,-/gelas.

Penerimaan rata-rata usaha jamu perbulannya adalah sebesar Rp 3.387.000,- dengan biaya per bulan sebesar Rp 1.257.455,-. Jadi keuntungan rata-rata yang diperoleh penjual jamu per bulan adalah sebesar Rp 2.129.545,-.

“JAMU KELILING” BUSINESS ANALYSIS IN PADANG MUNICIPALITY

ABSTRACT

This research describes “jamu keliling” business and analyzes its profitability. A survey has been carried out in Padang Municipality for 20 jamu producers as well as sellers. Samples were taken by applying snow ball sampling technique. The variables for describing “jamu keliling” business are access in input, production and marketing process. While the variables for profit analysis is production cost, products volume and prices. The data were for July 2010 production period and analyzed both qualitatively and quantitatively.

Mostly “jamu keliling” in Padang Municipality are owned and managed by female. It is not main source of income. Both production and marketing are managed by the owner and done daily. The inputs are kencur, ginger, kunir asam and sambiloto. The product price is Rp 2.000,- for a cup of ordinary jamu and Rp 5.000,- for a cup of jamu with egg.

Monthly revenue is Rp 3.387.000,-. Due to Rp 1.257.455,- monthly average cost, the monthly profit is Rp 2.129.545,-. The profit contributes significantly to their households' income.

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi Indonesia tidak mungkin terlepas dari peranan sektor pertanian, karena walaupun tumbuh dengan lambat peranannya sebagai sektor penghasil barang-barang konsumsi, penyerap tenaga kerja dan penyelamat dimasa resesi sangat signifikan. Pertanian di Indonesia tidak hanya diharapkan mampu memenuhi kebutuhan pangan untuk 220 juta orang masyarakat Indonesia, namun juga ditargetkan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan kegiatan ekspor yang menghasilkan cadangan devisa yang semakin besar (Gumbira dan Febrianti, 2005).

Pada akhir tahun 2025 diharapkan sektor pertanian telah menjadi fondasi yang kuat dalam pembentukan struktur perekonomian nasional menuju tinggal landas. Tanpa usaha agribisnis atau investasi yang memadai dalam agroindustri, tidak mungkin revitalisasi pertanian dapat dilaksanakan. Dalam kerangka demikian, pengembangan tanaman obat memiliki arti penting dan strategis. Trend global masyarakat konsumen dunia yang menuntut pangan dan produk kesehatan yang aman dengan slogan "*back to nature*" dan meninggalkan rokok, menunjukkan pertumbuhan yang semakin meningkat, termasuk di Indonesia sendiri. Nilai pasar tanaman obat, termasuk rimpang-rimpangan, di dalam negeri relatif tinggi dan menunjukkan kecenderungan meningkat dengan semakin tingginya kesadaran masyarakat untuk mengkonsumsi obat berbasis bahan baku alami, termasuk semakin maraknya penggalian potensi bahan obat dari tanaman baru, seperti purwoceng (Sidomuncul, 2008).

Pemerintah telah mencanangkan Visi "Indonesia Sehat 2010" sebagai inspirator dalam pembangunan nasional dibidang kesehatan yang misi dan sasarannya adalah mendorong kemandirian masyarakat untuk hidup sehat. Indonesia memiliki ketergantungan yang besar terhadap obat impor, dan perlu dicarikan substitusinya dengan produk industri di dalam negeri. Salah satu program yang telah ditetapkan untuk mencapai sasaran tersebut adalah

meningkatkan penggunaan cara pengobatan tradisional yang aman dan bermanfaat (Badan Penelitian dan Pengembangan Departemen Pertanian, 2005).

Pengetahuan tentang tanaman berkhasiat obat diperoleh dari pengalaman dan keterampilan yang secara turun-temurun telah diwariskan dari satu generasi ke generasi berikutnya. Penggunaan bahan alam sebagai obat tradisional di Indonesia telah dilakukan oleh nenek moyang kita sejak berabad-abad yang lalu terbukti dari adanya naskah lama pada daun lontar Husodo (Jawa), Usada (Bali), Lontarak pabbura (Sulawesi Selatan), dokumen Serat Primbon Jampi, Serat Racikan Boreh Wulang Ndalem dan relief candi Borobudur yang menggambarkan orang sedang meracik obat (jamu) dengan tumbuhan sebagai bahan bakunya (Sukandar, 2006).

Faktor pendorong terjadinya peningkatan penggunaan obat herbal di negara maju adalah usia harapan hidup yang lebih panjang dengan pencegahan melalui obat alami dan juga adanya kegagalan penggunaan obat modern untuk penyakit tertentu di antaranya kanker serta semakin luas akses informasi mengenai obat herbal di seluruh dunia. Obat-obatan tradisional dan jamu penting untuk kesehatan dan juga perkembangan perekonomian rakyat. Budaya minum jamu yang telah lama ada di Indonesia menyebabkan usaha jamu baik dari segi bahan maupun penjualannya menjadi terus berkembang (Sukandar, 2006).

Penjualan jamu baik yang diproduksi oleh pabrik jamu besar maupun buatan rumah tangga dipasarkan dengan berbagai cara. Pada usaha jamu, sistem pemasaran yang dilakukan adalah dari rumah ke rumah (*door to door*), cara ini telah diwariskan secara turun-temurun pada keluarga produsen jamu. Dengan cara tersebut banyak kendala dan permasalahan yang menyebabkan pemasaran menjadi kurang efisien (Badan Penelitian dan Pengembangan Departemen Pertanian, 2005).

1.2. Perumusan Masalah

Usaha jamu di Kota Padang adalah berupa usaha industri rumah tangga yang memproduksi jamu dalam skala kecil yang memasarkan jamu kepada konsumen dengan cara menjajakannya dari rumah ke rumah. Berdasarkan survey pendahuluan, permasalahan pada usaha jamu di Kota Padang umumnya yaitu

permasalahan bahan baku dan daya tahan produk. Dalam hal bahan baku ditemukan bahwa antara petani tanaman penghasil bahan baku dengan produsen jamu memiliki keterkaitan dan saling ketergantungan. Dengan meningkatnya penjualan jamu maka permintaan bahan baku akan semakin meningkat. Hal ini akan menambah semangat petani untuk membudidayakan tanaman untuk bahan baku jamu ini. Di sisi yang bersamaan apabila budidaya tanaman untuk bahan baku ini tidak digiatkan, maka produsen jamu akan kesulitan mencari bahan baku jamu baik dari segi jenis tanaman maupun jumlahnya. Bahan baku yang digunakan produsen jamu merupakan bahan baku yang memiliki mutu yang bagus, agar jamu yang dihasilkan oleh produsen jamu lebih berkualitas.

Di Kota Padang, umumnya penjualan jamu dilakukan dengan cara dijajakan menggunakan bakul dari rumah ke rumah yang biasa disebut jamu keliling. Dalam hal pemasaran, permasalahan yang dihadapi oleh penjual jamu keliling yaitu kurangnya volume penjualan yang menyebabkan tidak maksimalnya penjualan jamu keliling. Hal ini dikarenakan jarak tempuh yang luas dengan keterbatasan akses yang dapat dicapai oleh penjual jamu, terbatasnya akses ini dikarenakan penjual jamu ini hanya berjalan kaki, waktu yang lama terbuang di jalan kemudian terbatasnya volume produk yang akan dijual karena penjual jamu tidak akan sanggup memikul bakul yang sangat berat.

Dari segi daya tahan produk, permasalahan yang dihadapi oleh penjual jamu yaitu jamu tersebut tidak bisa dipasarkan pada hari berikutnya atau dengan kata lain jamu tersebut hanya tahan untuk satu hari saja. Hal ini disebabkan karena jamu yang diproduksi merupakan jamu olahan tangan yang tidak menggunakan bahan pengawet.

Penjualan jenis dan jumlah jamu sangat bervariasi untuk setiap penaja. Hal tersebut tergantung pada kebiasaan yang mereka pelajari dari pengalaman tentang jamu apa yang diminati serta pesanan yang diminta oleh pelanggan. Setiap hari jumlah dan jenis jamu yang dijajakan tidak selalu sama, tergantung kebiasaan dan kebutuhan konsumen. Rata-rata bahan baku yang berada dipasaran ada lima macam, yaitu beras kencur, temulawak, kunir asam, air jahe dan sambiloto. Hampir semua penjual jamu menyediakan seluruh jenis jamu ini meskipun jumlah

yang dibawa berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan konsumen. Masing-masing jenis jamu disajikan untuk diminum tunggal atau dicampur satu jenis jamu dengan jenis yang lain.

Usaha jamu di Kota Padang saat ini memiliki prospek yang sangat baik walaupun masih banyak terdapat kendala seperti yang telah disebutkan sebelumnya. Faktor penghambat dalam penjualan jamu ini yaitu faktor cuaca seperti hujan yang menyebabkan menurunnya penjualan jamu. Tetapi jika kita mampu memaksimalkan variabel-variabel yang ada meliputi produksi, harga, distribusi, dan promosi dalam hal penjualan jamu, maka usaha jamu ini masih tinggi daya konsumsi masyarakat terhadap jamu yang dikarenakan manfaat jamu untuk kesehatan begitu besar.

Melihat kondisi ini maka penulis merasa tertarik untuk meneliti keadaan usaha jamu keliling di Kota Padang, yaitu seberapa besar pendapatan dan keuntungan yang diperoleh oleh si penjual jamu. Berdasarkan permasalahan tersebut maka penulis melakukan penelitian dengan judul **“Analisa Usaha Jamu Keliling di Kota Padang”**.

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari uraian latar belakang dan perumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Mendeskripsikan usaha jamu keliling di Kota Padang.
2. Menganalisa keuntungan usaha jamu keliling di Kota Padang.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi serta saran atau masukan yang bermanfaat bagi usaha jamu keliling di Kota Padang sehingga dapat meningkatkan pendapatan penjual jamu. Penelitian ini juga bermanfaat untuk pengembangan usaha jamu selanjutnya. Penelitian ini akan memberikan informasi bagi pemerintah maupun swasta tentang potensi pengembangan jamu di Kota Padang, sehingga pemerintah maupun swasta dapat membantu usaha jamu ini dari segi permodalan.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Industri Kecil

Agribisnis diharapkan akan dapat memainkan peranan penting dalam kegiatan pembangunan daerah, baik dalam sasaran pemerataan pembangunan, pertumbuhan ekonomi maupun stabilitas nasional. Banyak harapan yang telah ditumpukan pada agribisnis, namun harapan besar tersebut tentu terlihat dari potensi yang ada (Soekartawi, 2000).

Pemberdayaan ekonomi kerakyatan itu menjadi penting dalam rangka pembangunan ekonomi daerah, mengingat potensi sektor skala usaha kecil dan menengah cukup besar yang termasuk di dalamnya adalah usaha industri. Usaha industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku dan barang setengah jadi atau barang jadi menjadi barang dengan nilai tinggi untuk penggunaannya (Dinas Perindustrian dan Perdagangan, 2005).

Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil, dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan serta kepemilikan sebagaimana diatur oleh undang-undang. Kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil adalah kegiatan ekonomi yang memiliki dan menghidupi sebagian besar rakyat. Usaha kecil pada kenyataannya mampu bertahan dan mengantisipasi kelesuan perekonomian yang diakibatkan inflasi maupun beberapa faktor penyebab lainnya. Tanpa subsidi maupun proteksi usaha kecil mampu menambah devisa negara khususnya usaha kecil disektor informal dan mampu berperan sebagai penyanggah dalam perekonomian masyarakat kecil atau masyarakat lapisan bawah (Tohar, 2000).

Usaha industri dapat dikelompokkan pada empat kategori sesuai dengan banyaknya tenaga kerja dalam usaha yang bersangkutan, yaitu diantaranya :

- (a).industri besar adalah industri yang memiliki tenaga kerja 100 orang atau lebih,
- (b).industri sedang adalah industri yang memiliki tenaga kerja 20-99 orang,
- (c).industri kecil adalah industri yang memiliki tenaga kerja 5-19 orang dan
- (d).industri rumah tangga yang mempunyai tenaga kerja 1-4 orang (BPS, 2008).

Kedudukan industri kecil ditengah kehidupan perusahaan telah mendapatkan tempat yang mantap. Banyak menyerap tenaga kerja, ikut melancarkan peredaran perekonomian negara, dan mampu hidup berdampingan dengan perusahaan-perusahaan besar. Kebanyakan usaha kecil menggunakan strategi dengan membuat produk yang unik dan khusus sehingga tidak menghadapi usaha besar sebagai rintangan. Usaha kecil juga bersifat luwes untuk menyesuaikan dengan keadaan.

Dalam mengembangkan usahanya, industri kecil menjumpai berbagai hambatan terutama dibidang permodalan dan pemasaran. Disamping itu dirasakan pula keperluan untuk meningkatkan keterampilan tenaga kerja agar mereka mampu mengikuti perkembangan permintaan pasar yang menghendaki desain dan mutu produk yang semakin baik dan semakin beranekaragam, demikian juga dengan aspek produksinya.

Kegiatan agroindustri merupakan bagian integral dari pembangunan sektor pertanian. Efek agroindustri mampu mentransformasikan produk primer ke produk olahan sekaligus budaya kerja bernilai tambah rendah menjadi budaya kerja industrial modern yang menciptakan nilai tambah tinggi (Suryana, 2005). Menurut Hicks (1995), agroindustri adalah kegiatan dengan ciri: (a) meningkatkan nilai tambah, (b) menghasilkan produk yang dapat dipasarkan atau digunakan atau dimakan, (c) meningkatkan daya simpan, dan (d) menambah pendapatan dan keuntungan produsen. Simatupang dan Purwoto (1990) menyebutkan, pengembangan agroindustri di Indonesia mencakup berbagai aspek, diantaranya menciptakan nilai tambah, menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan penerimaan devisa.

Selama ini industri jamu bertahan tanpa dukungan memadai dari pemerintah maupun industri medis. Padahal, dengan jumlah masyarakat Indonesia yang mencapai lebih dari 200 juta jiwa, sesungguhnya potensi pasar bagi produk jamu amatlah besar. Terlebih lagi, saat ini tampak adanya *trend* hidup sehat pada masyarakat kelas menengah atas untuk menggunakan produk berasal dari alam. Besarnya potensi industri jamu ini bahkan kini menarik minat pemain besar di industri farmasi untuk turut bermain di industri jamu (Sinaga, 2008).

Usaha jamu yang dilakukan oleh si penjual jamu merupakan pengelolaan usaha yang mempertimbangkan kemampuan sumber daya yang dikuasainya yang meliputi tenaga kerja, modal, dan waktu. Tujuannya adalah menghasilkan produksi untuk memenuhi kebutuhan pangan keluarga dan memperoleh pendapatan tunai untuk membiayai keperluan sehari-harinya.

2.2. Jamu

Jamu adalah sebutan untuk obat tradisional dari Indonesia. Belakangan populer dengan sebutan herba atau herbal. Jamu tersedia dalam bentuk serbuk seduhan atau pil berdasarkan resep peninggalan leluhur yang disusun dari berbagai tanaman obat yang telah terbukti khasiatnya secara empiris. Selain itu ada juga jamu yang diolah dalam bentuk minuman langsung yang pengolahannya dilakukan secara tradisional. Jamu dibuat dari bahan-bahan alami, berupa bagian dari tumbuhan seperti rimpang (akar-akaran), daun-daunan dan kulit batang, dan buah. Ada juga menggunakan bahan dari tubuh hewan, seperti empedu kambing atau tangkur buaya. Jamu biasanya terasa pahit sehingga perlu ditambah madu sebagai pemanis agar rasanya lebih dapat ditoleransi peminumnya (Sidomuncul, 2008).

Prospek pengembangan tanaman obat sangat cerah pada masa mendatang jika ditinjau dari beberapa faktor penyokong. Adapun faktor penyokongnya antara lain : tersedianya sumber kekayaan alam Indonesia dengan keanekaragaman hayati terbesar kedua di dunia, sejarah pengobatan tradisional yang telah dikenal lama oleh nenek moyang dan dilakukan secara turun-temurun sehingga menjadi warisan budaya bangsa. Isu global "*back to nature*" meningkatkan pasar produk herbal termasuk Indonesia. Selain itu krisis moneter menyebabkan pengobatan tradisional menjadi pilihan utama bagi sebagian besar masyarakat dan juga dengan adanya kebijakan pemerintah berupa berbagai peraturan perundangan yang menunjukkan perhatian serius bagi pengembangan tanaman obat.

Pengembangan tanaman obat memiliki arti yang sangat luas, tidak saja sebagai bahan baku obat herbal, namun lebih dari itu tanaman obat dapat difungsikan sebagai agrowisata, laboratorium botani, sumber plasma nutfah, jalur

kawasan hijau, komoditi ekspor non-migas dan sebagai sumber pendapatan masyarakat setempat. Melihat begitu besarnya potensi yang dimiliki oleh tanaman obat, hal ini menjadi peluang bagi setiap daerah untuk menjadikan tanaman obat sebagai salah satu prioritas dalam pembangunan sektor ekonomi, sosial dan budaya.

Pada dasarnya jamu terbagi atas tiga jenis yaitu, jamu tradisional warisan nenek moyang, jamu yang dikembangkan berdasarkan referensi, dan fitofarmaka. Khusus fitofarmaka, konsepnya tidak berbeda dengan obat modern karena merupakan obat yang berasal dari tanaman dan telah melalui proses uji klinis (Sinaga, 2008).

Di berbagai kota besar terdapat profesi penjual jamu gendong yang berkeliling menjajakan jamu sebagai minuman yang sehat dan menyegarkan. Selain itu jamu juga diproduksi di pabrik-pabrik jamu oleh perusahaan besar seperti Jamu Air Mancur, Nyonya Meneer atau Djamu Djago, dan dijual di berbagai toko obat dalam kemasan sachet. Penjualan jenis dan jumlah jamu gendong sangat bervariasi untuk setiap penjual. Hal tersebut tergantung pada kebiasaan yang mereka pelajari dari pengalaman tentang jamu yang diminati serta pesanan pelanggan. Setiap hari jumlah dan jenis jamu yang dijual tidak selalu sama, tergantung kebiasaan dan kebutuhan konsumen (Sidomuncul, 2008).

2.3. Analisa Usaha

Pada umumnya tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba, dan besar kecilnya laba yang dicapai merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya, oleh karena itu, manajemen harus mampu merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang besar, yang dapat dilihat dari laporan laba rugi dari perusahaan tersebut (Munawir, 2000).

Tujuan penyusunan perhitungan laba rugi adalah untuk mengukur kemajuan atau perkembangan perusahaan dalam menjalankan fungsinya sehubungan dengan kegiatan perusahaan. Perhitungan laba rugi suatu perusahaan juga dapat menggambarkan pertambahan dan pengurangan aktiva yang disebabkan oleh penjualan barang-barang (Hadibroto, 1999).

Penjualan dan biaya merupakan dua komponen pembentuk laba. Dalam kedua komponen inilah faktor-faktor jumlah produk yang diproduksi, harga jual dan harga pokok per unit memegang peranan penting. Apabila komposisi ketiga faktor ini berubah, maka penjualan dan biaya juga akan berubah. Apabila penjualan dan biaya berubah, maka juga akan mempengaruhi tingkat pengembalian modal yang ditanam, dari sinilah hubungan harga jual dan harga pokok dan kaitannya dengan usaha mencapai tingkat pengembalian atas modal yang dikehendaki oleh perusahaan (Soemarsa, 1992)

Usaha kecil adalah jenis usaha untuk menghasilkan barang dan jasa dalam skala kecil serta dalam proses produksi hanya melibatkan beberapa orang dengan jumlah tenaga dan modal yang terbatas. Pendapatan usaha adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya. Pada usaha kecil jamu, penerimaan usaha adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual yang berlaku. Pengeluaran adalah semua biaya operasional tanpa memperhitungkan bunga modal dari usaha jamu tersebut. Pengeluaran ini meliputi, pengeluaran tunai untuk pengadaan sarana produksi dan penyusutan benda fisik (Soekartawi, 2002).

Usaha-usaha pembinaan dan pengembangan industri kecil Indonesia telah banyak dilakukan dengan baik oleh pemerintah, lembaga-lembaga pendidikan, pengusaha swasta nasional maupun oleh yayasan dan lembaga bantuan internasional (Syarif, 1991). Berusaha dibidang industri kecil atau kegiatan untuk menghasilkan dibidang usaha tersebut pada akhirnya akan dinilai dari biaya-biaya yang akan dikeluarkan dan penerimaan yang diperoleh. Selisih dari keduanya akan merupakan pendapatan dari usaha yang dijalankan. Penerimaan adalah nilai produksi yang telah dihasilkan oleh suatu usaha, dimana semakin besar produksi yang dihasilkan semakin besar pula penerimaannya, sebaliknya produksi yang rendah akan memberikan penerimaan yang rendah pula. Akan tetapi, dengan tingginya angka penerimaan tidak menjamin tingginya pendapatan yang diperoleh, karena pendapatan merupakan selisih dari biaya dan penerimaan hasil usaha (Teken dan Asnawi, 1997).

Analisis pendapatan mempunyai kegunaan bagi pelaku usaha. Ada dua tujuan utama analisis pendapatan, yaitu menggambarkan keadaan sekarang dari

suatu kegiatan usaha dan menggambarkan keadaan yang akan datang dari perencanaan dan tindakan. Ukuran yang sering kali dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh. Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu : volume produk yang dijual, harga jual produk, dan biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya (Mulyadi, 1997).

Biaya usaha diklasifikasikan menjadi dua, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*). Biaya tetap ini umumnya didefinisikan sebagai biaya yang relatif tetap jumlahnya, dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit. Jadi besarnya biaya tetap ini tidak tergantung pada besar kecilnya produksi yang diperoleh., sedangkan biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh produksi yang diperoleh. Contohnya biaya untuk sarana produksi (Soekartawi, 2000).

Menurut Soeharjo dan Patong (*cit* Vebrina, 2008), analisa pendapatan adalah analisa yang berguna untuk menggambarkan keadaan sekarang dan keadaan yang akan datang dari segi kegiatan usaha dan perencanaan tindakan. Bagi seorang penjual jamu, analisa pendapatan memberikan bantuan untuk mengukur apakah usaha jamunya berhasil atau tidak.

2.4. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini dilakukan oleh Djamaludin dengan judul Analisa kepuasan dan Loyalitas Konsumen Jamu Gendong di Kota Sukabumi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kepuasan dan loyalitas konsumen jamu gendong. Tujuan khususnya adalah: (1) mengidentifikasi karakteristik penjual jamu gendong; (2) mengidentifikasi karakteristik konsumen jamu gendong; (3).mengidentifikasi perilaku konsumsi jamu gendong; (4) menganalisis tingkat kepuasan konsumen jamu gendong; (5) menganalisis loyalitas konsumen jamu gendong; (6) menganalisis hubungan karakteristik konsumen jamu gendong

dengan tingkat kepuasan; (7) menganalisis atribut-atribut yang mendasari tingkat kepuasan konsumen jamu gendong.

Dari hasil penelitian diperoleh pendapatan rata-rata yang diterima para sampel usaha jamu keliling. Hampir separuh penjual jamu gendong (46,7%) mempunyai pendapatan keluarga per bulan sebesar Rp.700.000,00 sampai Rp.1.000.000,00. Pendapatan ini tidak hanya didapat dari berjualan jamu gendong saja, tapi juga dari penghasilan suami/anak dan biasanya beberapa penjual mempunyai usaha sampingan seperti berjualan bubur sumsum atau usaha kredit. Sebesar 46,6% penjual jamu gendong mempunyai pendapatan per hari Rp 40.000,00 - Rp 100.000,00. Pada umumnya penjual jamu gendong sudah cukup lama tinggal di Kota Sukabumi yaitu 24-49 tahun (40%). Alasan penjual tinggal di Kota Sukabumi karena ajakan suami. Selain cukup lama tinggal di Kota Sukabumi, kebanyakan penjual jamu gendong juga sudah cukup lama berjualan jamu gendong yaitu 19-40 tahun dan alasan penjual memutuskan untuk berjualan jamu gendong dikarenakan kebutuhan ekonomi. Sebagian besar penjual berjualan jamu buatan sendiri pada pagi hari. Dimana sebagian besar bahan baku yang digunakan dibeli di pasar-pasar terdekat. Modal usaha yang dikeluarkan adalah >Rp 50.000,00-Rp 100.000.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu tersebut dapat diperoleh secara keseluruhan gambaran umum tentang keadaan usaha jamu, sehingga dapat diperoleh keuntungan rata-rata dari pengolahan lanjutan dari komoditi jamu, sehingga dapat menjadi perbandingan usaha mana yang memiliki nilai komersil yang tinggi.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini telah dilaksanakan di Kota Padang. Khususnya di Kecamatan Padang Barat dan Padang Selatan, karena pada daerah tersebut banyak bermukimnya penjual jamu keliling. Pemilihan tempat penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive*). Usaha yang diteliti adalah usaha jamu yang merupakan jamu yang diolah secara tradisional.

Penelitian ini dilaksanakan dalam waktu 2 bulan, terhitung dari bulan Juli sampai Agustus 2010. Dalam penelitian ini, periode analisa data yang dilakukan hanya selama satu bulan yaitu pada bulan Juli 2010.

3.2. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey. Menurut Nazir (2003), metode survey adalah penyelidikan yang diadakan untuk memperoleh faktor-faktor dari gejala yang ada dan mencari keterangan secara faktual, baik tentang institusi sosial, ekonomi atau politik dari suatu kelompok ataupun suatu daerah. Metode survey membedah dan menguliti serta mengenal masalah-masalah serta mendapatkan pembenaran terhadap keadaan dan praktek-praktek yang sedang berlangsung.

Menurut Daniel (2002), survey adalah pengamatan atau penyelidikan yang kritis untuk mendapatkan keterangan yang baik terhadap persoalan tertentu di dalam daerah atau lokasi tertentu, atau suatu studi ekstensif yang dipolakan untuk memperoleh informasi-informasi yang dibutuhkan. Pada metode survey tidak semua individu didalam populasi diamati, melainkan hanya suatu fraksi (bagian) dari populasi yang disebut sebagai contoh (*sample*). Oleh sebab itu, kebijaksanaan dalam penetapan contoh yang akan diamati harus tepat dan betul-betul mewakili populasi secara keseluruhan. Pada penelitian ini metode survey di gunakan untuk menggambarkan usaha jamu keliling dan menganalisa keuntungan pada usaha jamu keliling di kota Padang.

3.3. Metode Pengumpulan Data

Data yang diperlukan dalam penelitian adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan penjual jamu gendong di Kota Padang dengan menggunakan kuisisioner sebagai alat bantu yang telah dipersiapkan sebelumnya. Data primer yang dikumpulkan adalah data penjualan jamu selama 1 bulan. Data sekunder diperoleh dari instansi terkait antara lain Badan Pusat Statistik, dan dari penelitian-penelitian sebelumnya.

3.4. Metode Pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan teknik bola salju (*snow ball*). Teknik sampling ini dicirikan oleh tidak tersedianya jumlah populasi sehingga tidak memungkinkan untuk membuat kerangka sampel. Menurut Rianse dan Abdi (2007), teknik sampling ini dilakukan dengan cara peneliti mencari sampel yang sesuai dengan kriteria yang diharapkan yaitu dengan karakteristik penjual jamu gendong yang menggunakan bakul dan berjalan kaki. Kemudian dari sampel ini akan menunjukan atau mengajak temannya yang lain untuk dijadikan sampel seterusnya, sehingga jalan sampel semakin banyak seperti bola salju yang sedang menggelinding semakin jauh semakin besar. Banyak sampel yang diambil adalah sebanyak 20 sampel dengan harapan sampel ini dapat mewakili seluruh jumlah populasi.

3.5. Variabel yang diamati

Berdasarkan tujuan pertama yaitu mendeskripsikan usaha jamu keliling di Kota Padang, maka variabel yang diamati adalah :

a. Gambaran Umum Usaha, meliputi :

1. Profil Usaha,

Meliputi latar belakang dan sejarah pendirian usaha, lokasi dan alasan pemilihan lokasi usaha dan permodalan.

2. Persediaan Bahan Baku

Meliputi sistem pengadaan bahan baku, jenis bahan baku yang digunakan, jumlah bahan baku yang digunakan, dan harga bahan baku tersebut.

3. Proses Produksi

Meliputi proses produksi yang dilakukan dimulai dari pembersihan bahan baku, penanganan awal, pengolahan bahan baku, proses memasak, penyiapan kemasan, dan proses persiapan penjualan.

4. Proses Pemasaran

Meliputi proses penyiapan penjualan, rute pemasaran dan wilayah pemasaran, dan sarana pemasaran.

Untuk tujuan kedua yaitu menganalisa keuntungan usaha jamu keliling di Kota Padang, maka variabel yang diamati adalah :

a. Biaya terdiri dari :

1. Biaya Produksi (Rp/bulan), meliputi :

- a. Biaya bahan baku, biaya yang dikeluarkan untuk pembelian bahan baku per bulan seperti : biaya pembelian jahe, kunyit, beras kencur, kunir asam, sambiloto, telur dan gula jawa.
- b. Biaya tenaga kerja langsung dalam penelitian ini tidak dihitung, karena yang menjadi tenaga kerja produksi adalah penjual jamu itu sendiri.
- c. Biaya Overhead Pabrik (BOP), terdiri atas biaya air, biaya penyusutan peralatan.

2. Biaya Non Produksi (Rp/bulan), meliputi :

- a. Biaya transportasi, Biaya yang dikeluarkan penjual jamu dalam memasarkan jamunya.
- b. Biaya Administrasi dan umum, dalam penelitian ini tidak dihitung, karena penjual jamu tidak ada menggunakan pencatatan keuangan.

b. Harga

Harga yang digunakan dalam analisa data ini adalah harga pasar yaitu harga rata-rata yang berlaku ditingkat penjual jamu pada saat penelitian dilaksanakan. Harga jamu pergelasnya yaitu Rp 2000/gelas. Informasi harga diperoleh dari penjual jamu yang dijadikan sampel penelitian.

c. Volume Produksi

Banyaknya produksi jamu yang dihasilkan oleh para si penjual jamu yang dijadikan sampel untuk satu kali periode penjualan jamu gendong pada saat penelitian dilaksanakan.

3.6. Analisa Data

Untuk mencapai tujuan penelitian pertama yaitu mendeskripsikan usaha jamu keliling di Kota Padang, dilakukan analisa secara deskriptif kualitatif. Deskriptif kualitatif yaitu membuat gambaran-gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai usaha jamu keliling di Kota Padang.

Untuk mencapai tujuan kedua yaitu menganalisa usaha jamu keliling di Kota Padang dilakukan analisa secara kuantitatif antara lain :

1. Penerimaan

Penerimaan diperoleh dari jumlah produksi dikalikan dengan harga yang berlaku pada saat penelitian.

$$TR = P \cdot Q$$

Dimana : TR = Total Penerimaan (Rp)

P = Harga (Rp)/gelas

Q = Jumlah produksi (gelas)

2. Analisa Keuntungan

Keuntungan dapat diketahui dengan melakukan perhitungan laba rugi. Perhitungan laba rugi merupakan perhitungan yang menggambarkan hasil-hasil yang dicapai oleh usaha selama periode tertentu (Subanar, 1994). Keuntungan atau laba bersih dapat diperoleh dari selisih antara penerimaan dengan seluruh biaya selama satu bulan, dapat dirumuskan :

$$\text{Laba bersih} = \text{Penerimaan} - \text{Biaya Total}$$

(Mulyadi, 1997)

Dimana :

- a) Penerimaan adalah penerimaan usaha yang diperoleh dari penjualan total kepada pembeli selama satu bulan. Penjualan total merupakan harga jual produk jamu dikalikan dengan jumlah penjualan jamu. (Swastha dan Sukotjo, 1999).
- b) Biaya Total adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh si penjual jamu dalam menghasilkan produksi jamu selama satu bulan. Periode analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah pada bulan Juli 2010.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Daerah Penelitian

Kota Padang merupakan Ibukota dari Propinsi Sumatera Barat, yang terletak di pantai Barat Sumatera dan berada antara 0° 44' 00'' dan 1° 08' 35'' Lintang Selatan, serta antara 100° 05' 05'' dan 100° 34' 09'' Bujur Timur. Menurut PP No.17 Tahun 1980, luas Kota Padang adalah 694,96 km² atau setara dengan 1,65% dari luas Propinsi Sumatera Barat. Kota Padang terdiri dari 11 Kecamatan (Lampiran 1) dengan Kecamatan terluas adalah Kecamatan Koto Tangah yang mencapai 232,25 km² dan memiliki 104 Kelurahan.

Dari keseluruhan luas Kota Padang sebagian besar atau 51,01% berupa hutan yang dilindungi oleh pemerintah. Berupa bangunan dan pekarangan seluas 62,88 km² atau 9,05 persen sedangkan yang digunakan untuk lahan sawah seluas 52,25 km² atau 7,52 persen. Selain daratan pulau Sumatera, Kota Padang memiliki 19 pulau dimana yang terbesar adalah pulau Bintagur seluas 56,78 ha, kemudian pulau Sikuai di Kecamatan Bungus Teluk Kabung seluas 48,12 ha dan Pulau Toran di Kecamatan Padang Selatan seluas 33,67 ha.

Ketinggian wilayah daratan Kota Padang sangat bervariasi, yaitu antara 0-1853 m diatas permukaan laut, dengan daerah tertinggi adalah Kecamatan Lubuk Kilangan. Kota Padang memiliki banyak sungai, yaitu 5 sungai besar dan 16 sungai kecil, dengan sungai terpanjang yaitu Batang Kandis sepanjang 20 km. Tingkat curah hujan Kota Padang mencapai rata-rata 384,88 mm³ per bulan dengan rata-rata hari hujan 17 hari per bulan pada tahun 2007. Suhu udaranya cukup tinggi yaitu antara 22° -31,7°. Kelembabannya berkisar antara 70-84%.

Kota Padang memiliki batas wilayah sebagai berikut; di sebelah Utara berbatasan dengan Kabupaten Padang Pariaman, sebelah Selatan dengan Kabupaten Pesisir Selatan, sebelah Barat dengan Selat Mentawai dan disebelah Timur berbatasan dengan Solok. Kota Padang merupakan kota dengan jumlah penduduk paling banyak di Provinsi Sumatera Barat, dengan rasio jenis kelamin 99.13. Sedangkan jumlah angkatan kerja 344.497 orang dengan jumlah pengangguran 50.343 orang. Kota Padang merupakan kota yang memiliki

pendapatan perkapita tertinggi di Sumatera Barat. Sektor industri, perdagangan dan jasa menjadi andalan dibandingkan dengan sektor pertanian. Hal ini terjadi karena transformasi ekonomi kota cenderung merubah lahan pertanian menjadi kawasan industri.

4.2. Gambaran Umum Usaha Jamu di Kota Padang

Kota Padang merupakan kota yang jumlah dan pertumbuhan industrinya tergolong baik karena sektor ini merupakan sektor andalan, diantaranya adalah industri atau usaha mikro dan industri kecil baik usaha makanan dan minuman yang berasal dari pengolahan hasil pertanian. Berdasarkan data dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan (2008), terdapat perbedaan yang mendasar antara industri mikro dengan industri kecil ini, yaitu dari jumlah tenaga kerja yang mereka miliki, jumlah modal, serta omset penjualan pertahun. Industri atau usaha mikro dalam kegiatan usahanya hanya memiliki 1-4 orang tenaga kerja yang juga termasuk pemilik atau pengelola usaha. Jumlah modal paling banyak sekitar 100 juta atau masih kecil dari 1 miliar. Sedangkan industri kecil telah memiliki jumlah tenaga kerja yang lebih banyak yaitu sekitar 5-19 orang yang berasal dari luar keluarga, dengan jumlah modal yang mereka miliki kecil dari 200 juta.

Salah satu usaha mikro yang terdapat di Kota Padang adalah usaha jamu keliling. Usaha jamu ini sangat diminati oleh para konsumen karena jamu keliling ini mempunyai khasiat yang sangat bagus dan bisa menyehatkan tubuh. Oleh karena itu, usaha jamu keliling di Kota Padang sangat berkembang sekali. Setiap daerah pasti ada yang menjual jamu keliling dengan daerah pemasaran yang berbeda-beda. Penjual jamu didominasi oleh para perempuan yang berasal dari Jawa Timur dan Jawa tengah (Lampiran 4), dimana mereka tinggal secara berkelompok di suatu tempat.

Kegiatan usaha ini telah ditekuninya sejak lama. Usaha jamu ini merupakan usaha turun-temurun dari nenek moyangnya. Keahlian meracik jamu ini didapat secara turun-temurun dari leluhur mereka. Jamu yang mereka jual merupakan jamu yang diproduksi oleh si penjual itu sendiri sebelum dipasarkan. Usaha ini merupakan usaha milik perorangan. Dimana kegiatan produksinya

dilakukan di tempat tinggal mereka sendiri dengan bahan baku yang terdiri dari; kencur, jahe, kunir asam, dan sambiloto. Jamu yang dipasarkannya adalah jamu tradisional yaitu jamu siap saji/instan. Harga rata-rata untuk masing-masing jamu adalah Rp.2000,00/gelas.

4.3. Profil Pedagang Jamu

Usaha jamu ini merupakan usaha milik perorangan. Latar belakang pendirian usaha jamu ini adalah untuk melanjutkan usaha keluarga yang sudah turun-temurun. Usaha jamu keliling ini diusahakan oleh perempuan yang merupakan usaha sehari-hari. Selain itu, usaha ini dilakukan juga bertujuan untuk menambah penghasilan. Pada umumnya yang memasarkan usaha ini terdiri dari perempuan. Sebagian dari pelaku usaha jamu keliling ini berasal dari satu keluarga besar yang tinggalnya berdekatan.

Usaha jamu keliling ini di jalankan secara perorangan, mereka tidak terdiri dari kelompok-kelompok usaha jamu, sehingga disini tidak ada Organisasi para penjual jamu. Hal ini disebabkan karena mereka berusaha dari modal sendiri. Biaya yang mereka keluarkan pun juga beragam, hal ini tergantung dari jumlah kebutuhan usaha jamu mereka masing-masing.

Penjual jamu ini menjajakan jamunya dimulai dari pagi hari pukul 07.30 WIB sampai dengan siang hari sekitar pukul 13.00 WIB. Mereka menjajakan jamu dengan berjalan kaki mengelilingi daerah yang sudah jadi tempat pemasaran dagangan mereka. Umumnya penjual jamu ini sudah memiliki langganan di masing-masing daerah pemasarannya dan mereka pun sudah memiliki hubungan yang baik dengan para pelanggan tersebut sehingga tidak terjadi persaingan usaha antara penjual jamu. Dalam berjualan, pedagang jamu membawa bakul sebagai tempat membawa dagangan mereka, bakul tersebut digendong dengan menggunakan kain panjang. Selain itu, para penjual jamu ini juga membawa ember berisi air yang digunakan sebagai tempat gelas dan sendok untuk keperluan menjual jamu mereka.

Dalam mengusahakan minuman jamu ini, para penjual jamu membutuhkan modal lebih kurang Rp 30.000,- untuk keperluan menjual jamu dalam sehari.

Modal tersebut berasal dari modal perseorangan milik para penjual jamu tersebut. Pada umumnya jamu mereka habis terjual setiap harinya, namun apabila terdapat sisa dari penjualan setiap harinya dimanfaatkan oleh penjual jamu untuk dikonsumsi secara pribadi dan keluarganya.

Jumlah sampel penjual jamu adalah sebanyak 20 orang yang menggunakan teknik bola salju (*snow ball*). Pada awalnya penjual jamu keliling ini terdiri dari 2 kelompok, yaitu kelompok penjual jamu yang memiliki induk semang dan kelompok penjual jamu perorangan yang dipilih dengan menggunakan teknik bola salju (*snow ball*). Namun sejak 5 tahun belakangan ini di Kota Padang tidak ada lagi penjual jamu yang memakai sistem induk semang. Hal ini disebabkan karena sistem induk semang hanya menguntungkan salah satu pihak saja yaitu pihak induk semang, sedangkan para penjual jamu yang berada dibawah induk semang hanya memperoleh gaji pokok tidak mendapatkan keuntungan. Keadaan ini membuat penjual jamu lebih memilih mengusahakan sendiri usahanya tanpa induk semang.

Untuk mengatasi hal tersebut, pemilihan sampel hanya dilakukan pada penjual jamu perorangan saja sebanyak 20 orang dengan teknik bola salju (*snow ball*). Identitas sampel penjual jamu berdasarkan kelompok umur, tingkat pendidikan, jenis kelamin, lama usaha, jarak tempat tinggal ke lokasi pemasaran, dapat dilihat pada Tabel 1.

Berdasarkan Tabel 1 tersebut, diperoleh identitas sampel penjual jamu yang berumur antara 20-30 tahun sebanyak 60%. Usaha ini merupakan usaha sampingan bagi penjual jamu (Lampiran 5). Keseluruhan sampel berasal dari pulau jawa. Penjual jamu ini memiliki jenjang pendidikan yang masih rendah yaitu sebanyak 55% sampel hanya tamatan SLTP. Dimana sampel yang memiliki pengalaman >10 tahun hanya sebanyak 30%.

Tabel 1. Identitas dan Karakteristik Penjual Jamu Keliling di Kota Padang

Profil Sampel	Jumlah Orang	Persentase%
Kelompok Umur		
20-30 tahun	12	60
31-40 tahun	8	40
Kelompok Pendidikan		
SD	6	30
SLTP	11	55
SLTA	3	15
Jenis kelamin		
Perempuan	20	100
Laki-laki	-	-
Lama Usaha (Tahun)		
6-10	14	70
> 10	6	30
Daerah Asal Sampel		
Jawa Timur	14	70
Jawa Tengah	6	30
Jarak tempat tinggal ke lokasi pemasaran		
< 5 km	14	70
5-6 km	6	30

Dari Tabel 1 dapat dilihat bahwa jarak tempat tinggal penjual ke lokasi pemasaran yang <5 km sebanyak 70%. Hal ini dapat mengurangi biaya pemasaran usaha jamu yaitu biaya transportasi. Dari seluruh sampel ada 3 kelompok penjual jamu yang tinggal di tempat yang sama yaitu Komplek Adabiah, Jati 2, dan Tabing. Penjual jamu pada umumnya tinggal secara berkelompok dengan warga Jawa lainnya, namun daerah pemasaran masing-masing penjual jamu ini berbeda-beda (Lampiran 2).

Usaha jamu keliling dapat disebut sebagai usaha berskala kecil, dimana semua orang dapat menjalankan usaha tersebut. Akan tetapi, tidak semua orang yang bisa menjadi pedagang jamu gendong. Karena kepandaian meracik rempah-rempah dan jamu-jamuan yang membedakan satu penjual jamu dengan penjual jamu yang lain. Namun umumnya jenis jamu yang dijual umumnya sama antara satu penjual jamu dengan penjual lainnya. Adapun jenis jamu yang diajakan dan dijual oleh masing-masing penjual jamu dapat dilihat pada Lampiran 3.

Pelanggan yang membeli jamu keliling ini, biasanya merupakan pelanggan tetap yang membeli jamu setiap hari. Penjual jamu gendong dapat ditemui di perumahan, dan pemukiman penduduk. Keuntungan yang mereka dapat, biasanya dipotong dengan ongkos transportasi, karena penjual jamu gendong ini biasanya berjualan dari satu tempat ke tempat yang lain. Jarak yang ditempuh cukup jauh. Mereka menjajakan dagangannya dari rumah ke rumah. Para penjual ini membeli bahan-bahan dagangannya dari pasar. Bahan-bahan tersebut berupa rempah-rempah dan jamu-jamuan. Kemudian dilakukan pengolahan bahan-bahan tersebut menjadi racikan jamu di rumah mereka, dan dikemas dalam botol-botol kaca, serta botol-botol plastik untuk dijual perbotol. Mereka berdagang dengan menggunakan bakul yang digendong, dan berjalan berkeliling menjajakan dagangannya.

4.4. Proses Produksi dan Pemasaran

4.4.1. Persediaan Bahan Baku

Kualitas dan mutu bahan baku yang digunakan dalam proses pembuatan jamu sangat berpengaruh terhadap produk jamu yang dihasilkan. Pada usaha mikro, untuk masalah bahan baku mereka tidak mengalami kendala karena usaha ini tidak melakukan pembelian bahan baku dalam jumlah yang besar untuk melakukan kegiatan produksi.

Penggunaan bahan baku untuk usaha jamu merupakan bahan baku yang mudah didapatkan. Bahan baku terdiri dari ; jahe, kencur, kunyit, asam, empedu tanah, dan telur. Sedangkan minyak tanah digunakan sebagai bahan bakar. Untuk mendapatkan bahan baku para penjual jamu membelinya di pasar-pasar tradisional yang ada di Kota Padang dan bahan-bahan tersebut umumnya dibeli setiap hari untuk tiap proses produksi. Para penjual jamu jarang yang memasok bahan baku dalam jumlah banyak karena untuk memproduksi jamu dibutuhkan bahan-bahan yang segar dan baru. Kebutuhan bahan baku untuk penjualan per bulan dapat dilihat pada (Lampiran 6). Untuk lebih rincinya bahan baku yang digunakan dan tempat pembeliannya dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Jenis-Jenis Bahan Baku dan Bahan Penolong Jamu,

No	Bahan Baku Dan Bahan Penolong	Spesifikasi bahan baku
	Bahan Baku	
1	Kunyit	Turina
2	Jahe	Jahe Merah
3	Kunir asam	Daun asam muda
4	Empedu tanah	Sambiloto
5	Kencur	Galesia
6	Gula jawa	Gula merah
	Bahan Penolong	
7	Telur ayam kampung	
	Bahan Bakar	
8	Minyak Tanah	

Dari Tabel 2 di atas, dapat diketahui bahwa penjual jamu pada umumnya memperoleh bahan baku dan bahan penolongnya dari Pasar Raya Padang. Mereka membeli bahan baku setiap hari untuk keperluan menjual 1 hari. Hal ini bertujuan agar si penjual jamu mendapatkan bahan baku yang segar untuk produksi jamu mereka, sehingga mendapatkan hasil racikan jamu yang baik dan enak. Para penjual jamu tidak mengalami kendala dalam mendapatkan bahan baku pembuatan jamu ini karena bahan-bahan ini tersedia dengan cukup di pasar tempat mereka biasa berbelanja.

Spesifikasi dari bahan baku yang digunakan antara lain :

a. Kunyit

Kunyit yang digunakan adalah kunyit Turina, yaitu kunyit yang berukuran agak besar dan memiliki warna kuning yang masih muda. Waktu pembelian dilakukan pada sore hari di Pasar Raya Padang.

b. Jahe

Jahe yang digunakan adalah jahe Merah, yaitu jahe muda yang agak berwarna kemerah-merahan, karena jahe tersebut banyak mengandung air, sehingga pada waktu penumbukan banyak mengeluarkan air.

c. Kunir Asam

Kunir asam ini terbuat dari daun asam muda, karena daun asam ini mempunyai kandungan polifenol, khasiat daun asam tersebut dapat menjaga kebugaran tubuh, dan menghambat penuaan.

d. Empedu Tanah

Bahasa jawaanya sambiloto, biasanya yang di jadikan minuman jamu adalah air rebusan daun empedu tanah tersebut, daun ini banyak sekali khasiatnya, yaitu untuk pencegahan hepatitis, malaria

e. Beras Kencur

Kencur yang digunakan adalah Kencur Galesia, yaitu kencur yang berukuran agak besar dan memiliki kandungan air yang banyak dan masih muda. Waktu pembelian dilakukan pada sore hari di Pasar Raya Padang.

f. Gula jawa

Dalam hal ini, penjual jamu menggunakan bahan pemanisnya adalah gula jawa, gula ini disebut dengan gula merah.

4.4.2. Peralatan

Komponen lain yang juga dibutuhkan dalam kegiatan produksi adalah tersedianya tempat untuk melakukan kegiatan usaha dan peralatan yang akan digunakan dalam proses produksi. Umumnya kegiatan produksi jamu ini dilakukan dirumah masing-masing si penjual jamu tepatnya di dapur milik si penjual. Peralatan produksi ditujukan bagi peningkatan produktivitas tenaga kerja dalam rangka memperbanyak produk, baik dari segi variasi maupun jumlahnya untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Menurut Swastha dan Sukotjo (2002), investasi merupakan penggunaan sumber-sumber untuk menciptakan modal baru, sejumlah uang yang dibelanjakan untuk peralatan, bangunan dan persediaan.

Pada proses produksi jamu pihak menggunakan beberapa peralatan, seperti lesung, panci, baskom kecil, pisau, kompor, minyak tanah, dan saringan. Peralatan lainnya yang digunakan oleh penjual yaitu peralatan untuk menjual jamu seperti bakul, ember, gelas, sendok, botol, kain panjang, dan pengocok telur. Rincian penggunaan peralatan produksi dan pemasaran dapat dilihat pada Lampiran 7.

Jenis peralatan yang digunakan dalam proses produksi dan kegiatan pemasaran oleh masing-masing penjual beserta fungsinya adalah sebagai berikut:

1. Lesung, digunakan sebagai alat untuk menumbuk bahan baku
2. Pisau, digunakan untuk membersihkan bahan baku dan sebagai alat pemotong bahan baku.
3. Panci, digunakan untuk tempat merebus jamu.
4. Kompor, digunakan sebagai alat untuk proses memasak jamu.
5. Baskom kecil, digunakan sebagai tempat meletakan jamu setelah selesai direbus sebelum dikemas ke dalam botol, memisahkan ampas-ampas bahan baku yang masih tersisa.
6. Saringan, digunakan sebagai alat untuk menyaring minuman jamu yang telah selesai direbus,
7. Bakul, digunakan penjual sebagai tempat untuk membawa semua minuman jamu yang akan dijajakan.
8. Ember, sebagai tempat meletakan gelas dan sendok oleh si penjual jamu.
9. Gelas, sebagai tempat konsumen meminum jamu.
10. Sendok, digunakan untuk mengaduk minuman jamu.
11. Botol, digunakan sebagai tempat untuk mengemas minuman jamu yang telah siap untuk dijajakan oleh si penjual.
12. Pengocok telur, sebagai alat pengocok telur jika ada konsumen yang meminum jamu yang menggunakan campuran telur.

Semua peralatan yang digunakan baik itu peralatan produksi maupun peralatan untuk menjual jamu merupakan peralatan masak sehari-hari yang telah ada sejak dimulainya usaha sehingga dihitung biaya depresiasi.

4.4.3. Proses Produksi

Dalam proses produksi, pembuatan jamu dilakukan pada pagi hari jam 5.30 WIB, dibantu oleh suaminya sendiri. Secara garis besar dapat dijelaskan proses produksi pembuatan jamu sebagai berikut:

1. Persiapan bahan baku

Semua bahan baku yang diperlukan harus disiapkan dalam satu wadah atau panci, untuk diproses selanjutnya, pembuatan jamu disiapkan sesuai dengan takaran yang sudah ditentukan.

2. Pencucian bahan baku

Bahan baku seperti jahe, kunyit, kencur, sambiloto yang sudah disiapkan kemudian dibersihkan kulitnya, setelah itu dilanjutkan dengan proses pencucian menggunakan air bersih selama 5 menit.

3. Perendaman

Bahan baku Jahe, kunyit, kencur dan sambiloto yang sudah dibersihkan direndam dalam air bersih selama lebih kurang 10 menit, dengan tujuan untuk memudahkan dalam proses pengolahan selanjutnya, yaitu untuk proses penumbukan.

4. Penumbukan

Setelah dilakukan perendaman, semua bahan baku yang telah disiapkan ditumbuk selama 5 menit dengan menggunakan lesung untuk mendapatkan bahan baku yang lebih halus.

5. Perebusan

Bahan yang sudah ditumbuk dimasak dengan cara direbus dicampur dengan air. Tujuannya adalah untuk menjadikan jamu tersebut dapat langsung dikonsumsi oleh pelanggan. Proses perebusan dilakukan hingga mendidih lebih kurang selama 15 menit.

6. Pendinginan

Bahan baku yang sudah direbus harus didinginkan dulu selama 10 menit, supaya waktu penyaringan tidak terasa panas.

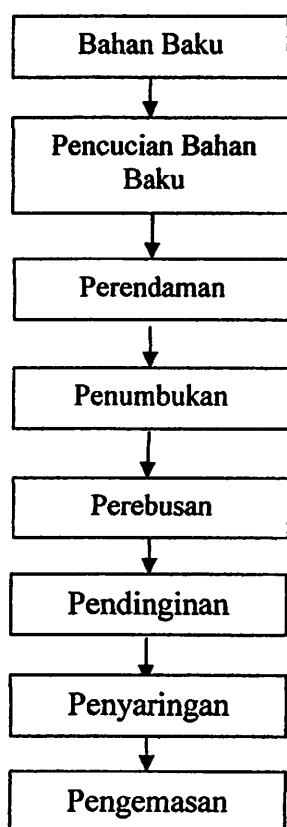
7. Penyaringan

Jamu yang sudah didinginkan kemudian disaring untuk mendapatkan hasil jamu yang lebih bersih. Proses penyaringan ini bertujuan untuk memisahkan serat-serat dari bahan baku yang ditumbuk sebelumnya.

8. Pengemasan

Setelah proses penyaringan dilakukan, jamu tersebut di kemas ke dalam botol-botol ukuran lebih kurang 1 liter untuk kemudian siap dijual kepada konsumen.

Untuk lebih jelasnya mengenai proses produksi pembuatan jamu dilihat pada Gambar 1 dan semua tahap kegiatan produksi dapat dilihat pada (Lampiran 8).



Gambar 1. Proses Pembuatan Minuman Jamu

Proses produksi dapat dibedakan berdasarkan sifatnya, menurut Swastha dan Sukotjo (2002) terdapat 4 jenis penggolongan proses produksi, yaitu :

- 1) Proses ekstraktif adalah suatu proses produksi yang mengambil bahan bahan langsung dari alam

- 2) Proses analitik adalah suatu proses pemisahan dari suatu bahan menjadi beberapa macam barang yang hampir menyerupai bentuk atau jenis aslinya
- 3) Proses pabrikasi adalah suatu proses yang mengubah suatu bahan menjadi beberapa bentuk
- 4) Proses sintetik adalah metode pengkombinasian beberapa bahan kedalam bentuk suatu produk.

Berdasarkan sifat proses produksi diatas maka pembuatan minuman jamu ini tergolong kedalam proses ekstraktif karena produk yang dihasilkan berasal dari proses pengambilan bahan baku langsung dari alam dan diambil ekstraknya diolah atau dimasak dengan racikan rahasia untuk dipasarkan dan dikonsumsi oleh konsumen.

4.4.4. Proses Pemasaran

Pemasaran adalah usaha yang dilakukan dalam rangkaian kegiatan untuk pemindahan barang atau jasa dari produsen ke konsumen, dimana produk yang merupakan barang atau jasa tersebut digunakan oleh konsumen untuk memenuhi kebutuhan dan memberikan kepuasan (Kotler, 2002). Pemasaran dilakukan di wilayah Kota Padang. Si penjual jamu yang bermukim di Jati, mereka memasarkan jamu di daerah Jati, Padang Baru, dan Pasar Alai, sedangkan penjual jamu yang bermukim di Ganting mereka memasarkan jamunya di daerah Lubuk Begalung, Sawahan, dan Tarandam, dan penjual jamu yang bermukim di Tabing mereka memasarkan di daerah Air Tawar, Tabing, Lubuk Buaya. Proses pemasaran diawali dengan proses penyiapan penjualan. Semua keperluan yang dibutuhkan dalam kegiatan penjualan meliputi bakul, kain pengikat bakul, ember, gelas, dan sendok disiapkan untuk dibawa oleh penjual. Penjual melakukan pemasaran dengan berkeliling menjajakan jamu pada daerah pemasaran masing-masing. Apabila terdapat sisa dari penjualan setiap harinya dimanfaatkan oleh penjual jamu untuk dikonsumsi secara pribadi dan keluarganya.

Menurut Kotler dan Amstrong (1997), distribusi merupakan sistem yang penting dalam memasarkan produk. Ada dua tingkatan perantara dalam saluran distribusi yaitu : 1) saluran langsung, yaitu saluran pemasaran yang tidak memiliki tingkatan perantara 2) saluran pemasaran tidak langsung, yaitu saluran yang memiliki satu atau lebih tingkatan perantara. Dalam memasarkan produknya atau minuman jamu tersebut si penjual menggunakan saluran pemasaran langsung dimana si penjual langsung menjajakan minuman jamunya dari rumah ke rumah (*door to door*) di wilayah pemasarannya masing-masing.

Jamu dijual oleh pedagang jamu gendong per gelas. Harga untuk satu gelas Rp 2.000,00,-. Jika pembeli ingin menambahkan telur pada jamu, maka dikenakan tambahan harga menjadi Rp 5.000,-. Jamu yang dijual para penjual berbagai jenis dengan harga yang sama (Lampiran 9). Daerah pemasaran yang ditempuh cukup jauh sehingga untuk menuju daerah tersebut penjual menggunakan transportasi angkot. Biaya transportasi yang dikeluarkan berbeda untuk masing-masing penjual tergantung pada daerah pemasarannya masing-masing (Lampiran 10). Berdasarkan hal tersebut biaya pemasaran yang dikeluarkan merupakan biaya transportasi dimana rata-rata biaya pemasaran yaitu Rp 3.800,-/hari.

4.5. Analisa Usaha

4.5.1. Perhitungan Penerimaan

Usaha jamu ini sudah turun-temurun sejak dahulu sehingga sulit untuk mengetahui modal awal dari usaha ini. Pendapatan/penerimaan merupakan nilai uang yang diterima dari hasil penjualan minuman jamu. Besarnya penerimaan usaha dapat dihitung dengan mengalikan jumlah penjualan dengan harga penjualan per gelas Rp 2.000,-. Penjual jamu membawa sebanyak 6 botol jamu dan 1 botol pemanis. Rata-rata dalam sebotol jamu dapat dijual 9 gelas jamu.

Total penerimaan dari keseluruhan sampel adalah sebesar Rp 2.258.000,- dengan rata-rata penerimaan dari hasil penjualan jamu tersebut adalah sebesar

Rp 112.900,- per hari (Lampiran 11). Untuk melihat total penerimaan dan rata-rata penerimaan per hari dan per bulannya dapat dilihat pada Tabel 3 berikut ini :

Tabel 3. Rata-rata, Penjualan, Harga Jual dan Penerimaan Usaha Jamu Keliling di Kota Padang Bulan Juli tahun 2010

Keterangan	Tanpa telur		Pakai telur		Jumlah per Bulan (Rp)
	Per hari (Rp)	Per bulan (Rp)	Per hari (Rp)	Per bulan (Rp)	
P(Rp/gelas)	2.000	2.000	5.000	5.000	
Q(gelas)	904	27.120	90	2.700	
TR (Rp)	1.808.000	54.240.000	450.000	13.500.000	67.740.000,-

Dari Tabel 3 dapat dilihat bahwa total penerimaan usaha jamu per bulan dari keseluruhan sampel penjual berjumlah Rp 67.740.000,- dengan rata-rata penjualan per orang dalam satu bulan berjumlah sebesar Rp 3.387.000,- (Lampiran 11). Penerimaan ini berjumlah cukup besar mengingat usaha jamu ini hanya merupakan usaha sampingan bagi mereka dan modal yang dikeluarkan tidak terlalu besar.

4.5.2. Biaya Usaha Jamu Keliling

Biaya- biaya yang dikeluarkan oleh para pedagang jamu keliling ini adalah biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya bahan penolong, dan biaya bahan bakar, kemudian ditambahkan dengan biaya BOP yang terdiri dari biaya air dan biaya penyusutan peralatan. Untuk lebih jelasnya rincian biaya bahan baku, biaya bahan penolong, dan biaya bahan bakar dapat dilihat pada (Lampiran 12).

Dari (Lampiran 12) dapat dilihat bahwa besarnya biaya rata-rata yang dikeluarkan oleh masing-masing penjual jamu per bulannya sebesar Rp 981.555,00,-, sedangkan untuk biaya air dan biaya penyusutan peralatan dapat dilihat pada (Lampiran 13) dan (Lampiran 15). Untuk biaya transportasi yang dihitung sebagai biaya pemasaran dari keseluruhan penjual jamu adalah sebesar Rp 76.000,00 dengan rata-rata Rp 3.800,-. Jadi total keseluruhan biaya yang dikeluarkan per bulan dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Biaya Rata-Rata Bulan Juli Pada Usaha Jamu Keliling di Kota Padang Tahun 2010

No. Sampel	Total Biaya				Jumlah (Rp)
	Biaya Bahan Baku (Rp)	Biaya Overhead		Biaya Pemasaran (Rp)	
		Biaya air (Rp)	Biaya Penyusutan (Rp)		
1	970.500	150.000	11.150	120.000	1.251.650
2	966.600	160.000	11.150	120.000	1.257.750
3	1.050.100	150.000	11.150	120.000	1.331.250
4	1.055.600	155.000	11.150	240.000	1.461.750
5	986.200	150.000	11.150	0	1.147.350
6	994.300	140.000	11.150	120.000	1.145.450
7	968.600	160.000	11.150	240.000	1.379.750
8	965.700	150.000	11.150	120.000	1.246.850
9	968.000	140.000	11.150	120.000	1.239.150
10	969.000	145.000	11.150	120.000	1.245.150
11	961.000	150.000	11.150	120.000	1.242.150
12	973.900	160.000	11.150	120.000	1.265.050
13	982.800	165.000	11.150	120.000	1.278.950
14	970.200	155.000	11.150	0	1.136.350
15	968.200	150.000	11.150	120.000	1.249.350
16	967.700	150.000	11.150	120.000	1.248.850
17	973.100	140.000	11.150	120.000	1.244.250
18	978.700	140.000	11.150	120.000	1.249.850
19	978.500	150.000	11.150	0	1.139.650
20	982.400	155.000	11.150	120.000	1.268.550
Total	19.631.100	3.015.000	223.000	2.280.000	25.149.100
Rata-rata	981.555	150.750	11.150	114.000	1.257.455

Dari Tabel 4 dapat dilihat total keseluruhan biaya yang dikeluarkan per bulan dari ke 20 sampel sebesar Rp 25.149.100,- dengan rata-rata Rp 1.257.455,- per sampel.

4.5.3. Keuntungan

Laba bersih atau keuntungan dihitung dari selisih penerimaan dikurangi seluruh biaya. Besarnya laba yang dicapai menjadi ukuran sukses bagi sebuah perusahaan (Hadibroto, 1980). Penerimaan yang dimaksud adalah penjualan dari produk dan biaya adalah semua biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan usaha.

Keuntungan usaha jamu keliling ini dihitung berdasarkan keadaan sebenarnya yang dialami oleh masing-masing sampel pengolah jamu. Keuntungan usaha jamu keliling dapat dilihat pada Tabel 5 berikut ini :

Tabel 5. Total Keuntungan per Hari yang Diakumulasikan per Bulan pada Usaha Jamu Keliling di Kota Padang Tahun 2010.

No. Sampel	Total Penerimaan (Rp)	Biaya Total (Rp)	Keuntungan (Rp)
1	3.150.000	1.251.650	1.898.350
2	3.300.000	1.257.750	2.042.250
3	3.600.000	1.331.250	2.268.750
4	3.270.000	1.461.750	1.808.250
5	3.120.000	1.147.350	1.972.650
6	3.570.000	1.145.450	2.304.550
7	3.360.000	1.379.750	1.980.250
8	3.480.000	1.246.850	2.233.150
9	3.540.000	1.239.150	2.300.850
10	3.360.000	1.245.150	2.114.850
11	3.810.000	1.242.150	2.567.850
12	3.300.000	1.265.050	2.034.950
13	3.570.000	1.278.950	2.291.050
14	3.270.000	1.136.350	2.133.650
15	3.300.000	1.249.350	2.050.650
16	3.450.000	1.248.850	2.201.150
17	3.090.000	1.244.250	1.845.750
18	3.510.000	1.249.850	2.260.150
19	3.360.000	1.139.650	2.220.350
20	3.330.000	1.268.550	2.061.450
Total	67.740.000	25.149.100	42.590.900
Rata-rata	3.387.000	1.257.455	2.129.545

Dari Tabel 5 dapat dilihat perolehan total keuntungan bersih usaha jamu keliling dari 20 sampel sebesar Rp 42.590.900,- per bulan, dengan keuntungan rata-rata per sampel adalah Rp 2.129.545,- per bulan.

Dari tabel di atas dapat terlihat bahwa keuntungan yang diterima oleh masing-masing sampel hampir merata secara keseluruhan >Rp 2.000.000,-, namun ada 4 orang sampel yang memiliki perbedaan keuntungan yang diperoleh yaitu pada sampel no.1, no.4, no.5 dan no.17. Hal ini jelas bahwa keuntungan yang diperoleh sangat dipengaruhi oleh penjualan (penerimaan) dan biaya yang

dikeluarkan. Dimana pada sampel no.4 penerimaan yang diperoleh sebesar Rp 3.270.000,-, tetapi biaya yang dikeluarkan adalah biaya yang tertinggi dibandingkan dengan sampel lainnya yaitu sebesar Rp 1.461.750,-, sedangkan pada sampel no.17 terjadi perbedaan keuntungan disebabkan karena rendahnya penerimaan yang diperoleh dibandingkan dengan sampel lainnya. Dalam hal ini penerimaan yang terkecil adalah penerimaan yang diperoleh sampel no.17 yaitu sebesar Rp 3.090.000,- dengan biaya yang dikeluarkan adalah sebesar Rp 1.244.250,-, sehingga keuntungan yang diterima sebesar Rp 1.965.750,-.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Usaha jamu keliling ini diusahakan oleh perempuan yang umumnya berasal dari Jawa Timur, usaha ini merupakan usaha sampingan yang dilakukan oleh pemilik untuk membantu keuangan keluarga. Keahlian meracik jamu ini di dapat secara turun temurun dari leluhur mereka. Jamu yang di jual merupakan jamu yang di produksi oleh si penjual itu sendiri sebelum dipasarkan, dengan bahan baku yang terdiri dari, Kencur, Jahe, Kunir asam, dan Sambiloto.

Penjual jamu ini menjajakan jamunya dimulai dari pagi hari pukul 07.30 WIB sampai dengan siang hari sekitar pukul 13.00 WIB dengan berjalan kaki mengelilingi daerah yang sudah menjadi tempat pemasaran dagangan mereka. Jamu yang di jajakannya adalah jamu sehat tradisional. Harga jamu pergelasnya adalah Rp 2.000,- per gelasnya dan bila ditambah dengan telur harga menjadi Rp 5.000,- per gelasnya.

2. Penerimaan rata-rata usaha jamu per bulan berjumlah sebesar Rp 3.387.000,- dengan Biaya rata-rata per orang dalam satu bulan berjumlah sebesar Rp 1.257.455,-. Jadi keuntungan usaha rata-rata per orang dalam satu bulan berjumlah sebesar Rp 2.129.545,-.

5.2. Saran

1. Disarankan untuk pengembangan usahanya penjual jamu tidak lagi menjajakan jamunya dengan berjalan berkeliling, tetapi bisa dengan menggunakan sepeda, sepeda motor dan membuka stand-stand jamu pada daerah yang dianggap potensial untuk pemasaran jamu.
2. Kepada Pemerintah diharapkan dapat mengadakan pembinaan bagi usaha jamu berupa pelatihan, pembinaan manajemen usaha, dan kualitas produk

jamu sebagai produk konsumsi yang bermutu dan kepada masyarakat disarankan untuk memprioritaskan jamu sebagai konsumsi minuman sehat.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian Departemen Pertanian. 2005. *Prospek dan Arah Pengembangan Agribisnis Tanaman Obat*. Jakarta. Departemen Pertanian. 43 hal.
- Badan Pusat Statistik. 2008. *Statistik Industri Kecil dan Rumah Tangga*. Padang.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Sumatera Barat. 2005. *Kriteria Industri dan Perdagangan Sumatera Barat*. Padang.
- Gumbira, E dan L. Febrianti. 2005. *Prospek dan Tantangan Agribisnis Indonesia*. Economic Review Journal No. 200 : 5-6
- Hadibroto, 1999. *Dasar-Dasar Akuntansi*. LP3S. Jakarta.
- Kadarsan, W. H. 1995. *Keuangan Pertanian dan Pembiayaan Perusahaan Agribisnis*. PT. Gramedia. Jakarta.
- Munawir, S. 2000. *Analisis Laporan Keuangan*. Liberty. Yogyakarta.
- Mulyadi. 1997. *Akuntansi Manajemen*. STIE TPKN. Yogyakarta.
- Nazir, M. 1999. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Sidomuncul, Jamu. 2008. <http://www.wikipedia.org>. [12 Oktober 2008]
- Soekartawi. 2000. *Pengantar Agroindustri*. PT Raya Grafindo Persada. Jakarta.
- Soekartawi. 2002. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian, Teori dan Aplikasi*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Soemarsa, 1992. *Akuntansi Sebagai Suatu Pengantar*. Rineka Cipta. Jakarta
- Subanar, H. 1994. *Manajemen Usaha Kecil*. BPFE. Yogyakarta.
- Suhairi. 1995. *Kemampuan Manajerial Usaha Kecil di Sumatera Barat*. Jurnal Penelitian Universitas Andalas. Padang.

- Sukandar, E.Y. 2006. *Trend dan paradigma Dunia Farmasi, Industry Klinik Teknologi Kesehatan. Orasi Ilmiah Dies Natalis ITB*. <http://itb.ac.id> [25 Oktober 2008].
- Suryana. 2005. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kuat dan Proses Menuju Sukses*. Edisi Revisi. PT Salemba IV. Jakarta. 204 Hal.
- Swastha, B. dan Ibnu S. 1999. *Pengantar Bisnis Modren*. Gadjah Mada University Press. Yogyakarta.
- Syarif, S. 1991. *Industri Kecil dan Kesempatan Kerja*. Riset Penelitian Universitas Andalas. Padang.
- Teken, IB dan Asnawi, S. 1997. *Teori Ekonomi Mikro*. Departemen Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian Bogor. Bogor.
- Tohar, M. 2000. *Membuka Usaha Kecil*. Kanisius. Yogyakarta. 183 Hal.
- Vebrina, E. 2008. *Analisa Usaha Pada Industri Kecil Bugar Fresh Milk di Kota Padang*. Skripsi. Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang.

Lampiran 1. Daftar Kecamatan di Kota Padang

No	Nama Kecamatan	Luas (Km)
1	Bungus Teluk Kabung	101
2	Lubuk Kilangan	86
3	Lubuk Begalung	31
4	Padang Selatan	10
5	Padang Timur	9
6	Padang Barat	13
7	Padang Utara	9
8	Nanggalo	9
9	Kuranji	58
10	Pauh	147
11	Koto Tengah	88

Sumber : Biro Pusat Statistik, 2010

Lampiran 2. Daerah Pemasaran dari 20 Sampel Penjual Jamu Keliling

Sampel	Tempat Tinggal	Daerah pemasaran
1	Jati 2	Padang Baru
2	Jati 2	Andalas
3	Jati 2	Tarandam
4	Jati 2	Marapalam
5	Jati 2	Jati
6	Jati 2	Patimura
7	Jati 2	Khatib
8	Jati 2	Sawahen
9	Komp.Adabiah	Alai
10	Komp.Adabiah	Siteba
11	Komp.Adabiah	Lapai
12	Komp.Adabiah	Ampang
13	Komp.Adabiah	Gn.Pangilun
14	Komp.Adabiah	Jati
15	Komp.Adabiah	Siteba
16	Tabing	Singgalang
17	Tabing	Air tawar
18	Tabing	Ulak karang
19	Tabing	Tabing
20	Tabing	Lb.Buaya

Lampiran 3. Jenis Jamu yang Dijual oleh Masing-Masing Sampel

No.	Sampel	Jenis Jamu
1	Wila	Sambiloto, Beras kencur, Temulawak, Kunir asam, Jahe
2	Watirah	Beras kencur, Sambiloto, Kunir asam, Temulawak, Jahe
3	Lestari	Sambiloto, Beras kencur, Temu lawak, Kunir asam, Jahe
4	Mariani	Sambiloto, Beras kencur, Temu lawak, Kunir asam, Jahe
5	Karmisah	Beras kencur, Sambi loto, Kunir asam, Temulawak, Jahe
6	Maini	Sambiloto, Beras kencur, Temu lawak, kunir asam, Jahe
7	Asmi	Sambiloto, Beras kencur, Temu lawak, Kunir asam, Jahe
8	Sari	Beras kencur, Sambiloto, Kunir asam, Temulawak, Jahe
9	Ayu	Beras kencur, Sambiloto, Kunir asam, Temulawak, Jahe
10	Anggi	Sambiloto, Beras kencur, Temu lawak, Kunir asam, Jahe
11	Suparmi	Sambiloto, Beras kencur, Temu lawak, Kunir asam, Jahe
12	Suryani	Sambiloto, Beras kencur, Temu lawak, Kunir asam, Jahe
13	Mariatin	Beras kencur, Sambiloto, Kunir asam, Temulawak, Jahe
14	Sulastri	Beras kencur, Sambiloto, Kunir asam, Temulawak, Jahe
15	Sutini	Sambiloto, Beras kencur, Temu lawak, Kunir asam, Jahe
16	Painem	Sambiloto, Beras kencur, Temu lawak, Kunir asam, Jahe
17	Sarti	Beras kencur, Sambiloto, Kunir asam, Temulawak, Jahe
18	Sri	Sambiloto, Beras kencur, Temu lawak, Kunir asam, Jahe
19	Sarmi	Sambiloto, Beras kencur, Temu lawak, Kunir asam, Jahe
20	Siska	Beras kencur, Sambiloto, Kunir asam, Temulawak, Jahe

Lampiran 4. Identitas dan Daerah Asal Sampel

Sampel	Umur (Tahun)	Pendidikan	Lama Usaha (Tahun)	Asal Sampel
Wila	21	SLTP	4	Jawa Timur
Watirah	26	SLTP	7	Jawa Timur
Lestari	29	SMA	8	Jawa Timur
Mariani	32	SD	12	Jawa Timur
Karmisah	26	SLTP	7	Jawa Timur
Maini	25	SD	6	Jawa Timur
Asmi	24	SMA	6	Jawa Tengah
Sari	23	SLTP	5	Jawa Tengah
Ayu	25	SMA	7	Jawa Timur
Anggi	30	SD	11	Jawa Timur
Suparmi	32	SLTP	13	Jawa Timur
Suryani	30	SLTP	10	Jawa Tengah
Mariatin	28	SLTP	11	Jawa Timur
Sulastri	28	SD	8	Jawa Tengah
Sutini	25	SLTP	7	Jawa Timur
Painem	32	SD	14	Jawa Timur
Sarti	27	SLTP	6	Jawa Tengah
Sri	23	SLTP	5	Jawa Timur
Sarmi	23	SD	7	Jawa Tengah
Siska	24	SLTP	5	Jawa Timur

Lampiran 5. Identitas Sampel pada Usaha Jamu Keliling

Sampel	Jenis Usaha	Usaha Utama	Usaha Sampingan
Wila	Jamu keliling	Utama	
Watirah	Jamu keliling		Sampingan
Lestari	Jamu keliling		Sampingan
Mariani	Jamu keliling		Sampingan
Karmisah	Jamu keliling		Sampingan
Maini	Jamu keliling		Sampingan
Asmi	Jamu keliling		Sampingan
Sari	Jamu keliling	Utama	
Ayu	Jamu keliling	Utama	
Anggi	Jamu keliling		Sampingan
Suparmi	Jamu keliling		Sampingan
Suryani	Jamu keliling		Sampingan
Mariatin	Jamu keliling		Sampingan
Sulastri	Jamu keliling		Sampingan
Sutini	Jamu keliling		Sampingan
Painem	Jamu keliling		Sampingan
Sarti	Jamu keliling		Sampingan
Sri	Jamu keliling	Utama	
Sarmi	Jamu keliling	Utama	
Siska	Jamu keliling	Utama	

Lampiran 6. Total dan Harga Kebutuhan Bahan Baku per Bulan dari 20 Sampel Penjual Jamu Keliling

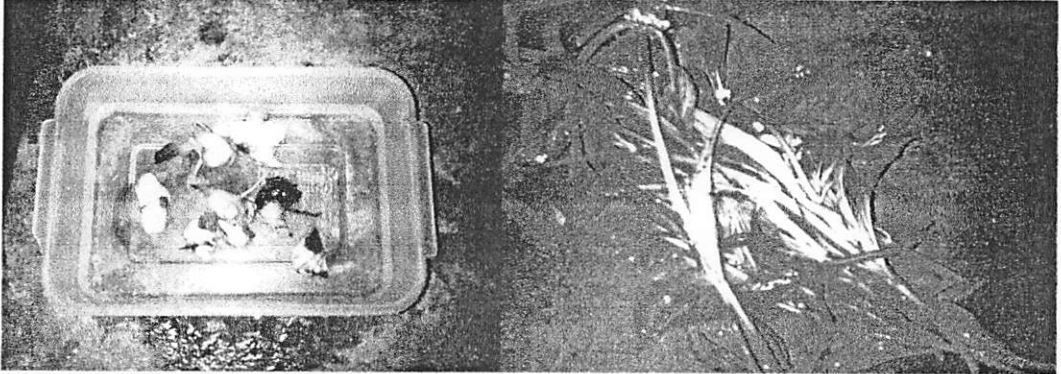
No. Sampel	Kebutuhan Bahan Baku											Kebutuhan Bahan Penolong		Kebutuhan Bahan Bakar		
	Kunyit (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Jahe (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Kunir asem (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Samb iloto (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Beras Kencur (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Gula Jawa (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Telur Ayam Kampung (Butir)	Harga (Rp)	Minyak Tanah (L)	Harga (Rp/L)
1	6	13.000	7,5	14.000	7,5	13.000	3	5.000	3	10.000	6	10.000	230	1.500	30	4000
2	6,1	13.000	7,3	14.000	7,2	13.000	3,2	5.000	3,2	10.000	6,2	10.000	233	1.500	28	4000
3	5,8	13.000	7,6	14.000	7,1	13.000	3,1	5.000	3,1	10.000	5,8	10.000	285	1.500	31	4000
4	6	13.000	7,5	14.000	7,7	13.000	2,9	5.000	3,2	10.000	6	10.000	284	1.500	30	4000
5	6,3	13.000	7,7	14.000	7	13.000	3	5.000	3	10.000	6	10.000	235	1.500	32	4000
6	6,1	13.000	7,4	14.000	6,8	13.000	3,4	5.000	3,4	10.000	6,3	10.000	238	1.500	33	4000
7	5,8	13.000	7,5	14.000	7,4	13.000	3,3	5.000	2,9	10.000	6,2	10.000	235	1.500	28	4000
8	5,7	13.000	7,2	14.000	7,6	13.000	3,1	5.000	2,7	10.000	6	10.000	233	1.500	30	4000
9	6,3	13.000	7	14.000	7,7	13.000	3	5.000	3	10.000	5,9	10.000	232	1.500	29	4000
10	6	13.000	7,5	14.000	7,5	13.000	2,9	5.000	2,9	10.000	6	10.000	238	1.500	27	4000
11	6,2	13.000	7,6	14.000	7	13.000	3	5.000	3,2	10.000	6,2	10.000	228	1.500	28	4000
12	5,9	13.000	7,5	14.000	7,4	13.000	3,4	5.000	3,5	10.000	6,1	10.000	226	1.500	31	4000
13	6	13.000	7,5	14.000	7,6	13.000	3,2	5.000	3,2	10.000	6	10.000	230	1.500	32	4000
14	6	13.000	7,4	14.000	7,2	13.000	3	5.000	3,4	10.000	5,8	10.000	232	1.500	30	4000
15	6,2	13.000	7,3	14.000	7,3	13.000	2,8	5.000	3,2	10.000	5,8	10.000	231	1.500	30	4000
16	6	13.000	7,8	14.000	7,5	13.000	3,2	5.000	3	10.000	6	10.000	230	1.500	28	4000
17	5,9	13.000	7,6	14.000	7	13.000	3,4	5.000	3	10.000	6,1	10.000	234	1.500	30	4000
18	6	13.000	7,5	14.000	7,4	13.000	3,1	5.000	3,1	10.000	6,3	10.000	236	1.500	29	4000
19	6,1	13.000	7,4	14.000	7,2	13.000	3	5.000	3,1	10.000	6	10.000	232	1.500	32	4000
20	6,3	13.000	7	14.000	7,5	13.000	3	5.000	3,2	10.000	6,2	10.000	232	1.500	32	4000

Lampiran 7. Jenis-jenis Peralatan Produksi Pada Usaha Jamu Keliling di Kota Padang

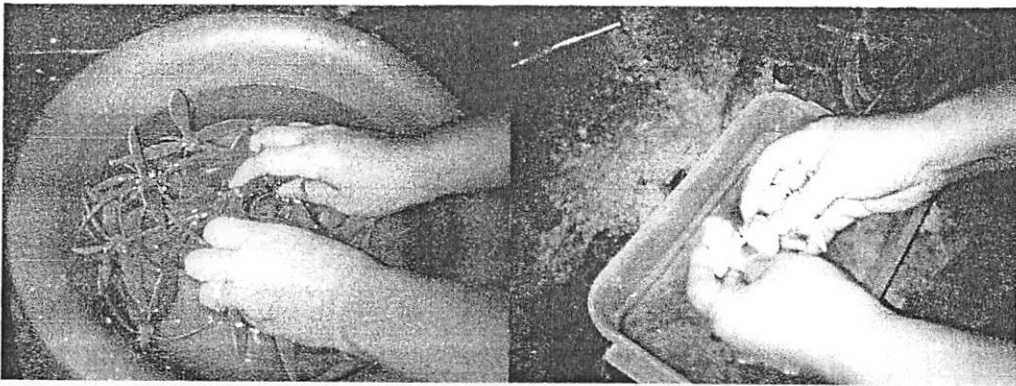
No	Peralatan produksi	Peralatan pemasaran
1	Lesung	Bakul
2	Panci	Ember
3	Pisau	Gelas
4	Kompor	Sendok
5	Saringan	Botol
6	Baskom kecil	Pengocok telur

Sumber : Penjual jamu

Lampiran 8. Proses Produksi Pembuatan Minuman Jamu



Bahan Baku Jamu

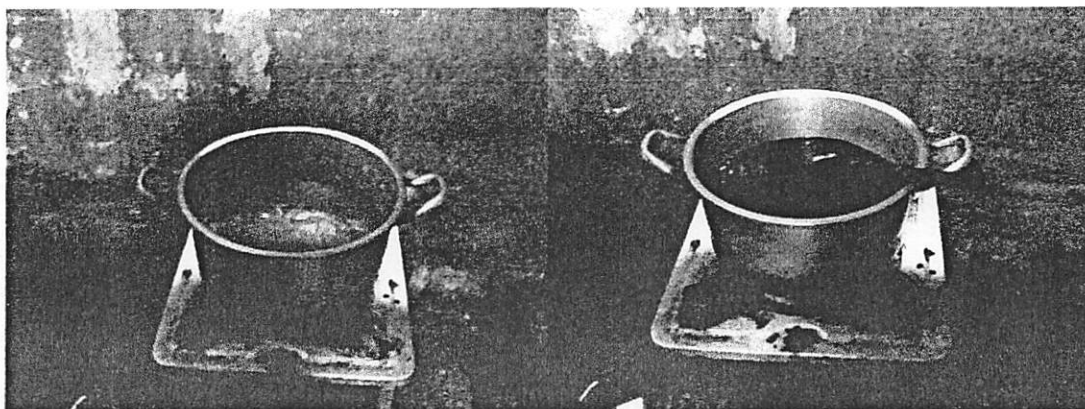


Pencucian dan Perendaman Bahan Baku

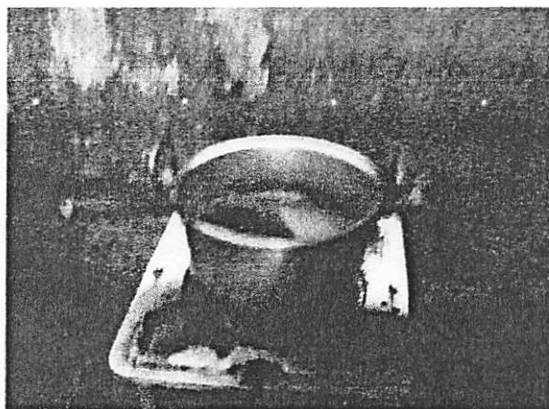


Tahap Penumbukan

Lampiran 8, Lanjutan



Tahap Perebusan



Tahap Pendinginan

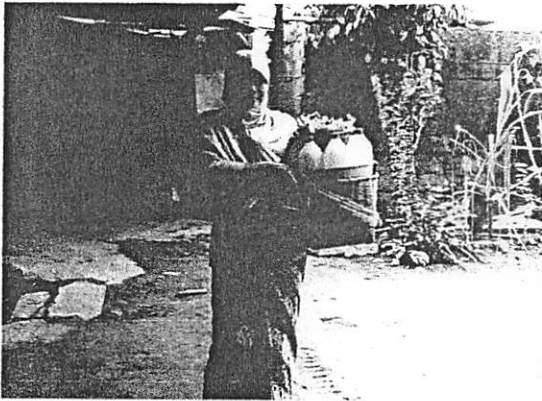


Tahap Penyaringan

Lampiran 8, Lanjutan



Tahap Pengemasan



Tahap Penjualan Sampai ke Konsumen

**Lampiran 9. Jenis Jamu dan Harga Jual Jamu Pada Usaha Jamu Keliling di Kota
Padang Pada Bulan Juli Tahun 2010**

No.	Jenis Jamu	Harga Jamu (Rp/gelas)	Harga Jamu + Telur (Rp/gelas)
1	Sambiloto	2.000	5.000
2	Beras kencur	2.000	5.000
3	Temu lawak	2.000	5.000
4	Kunir asam	2.000	5.000
5	Jahe	2.000	5.000

Sumber : Penjual jamu

Lampiran 10. Biaya Transportasi Masing-Masing Sampel per Hari

No. Sampel	Tempat Tinggal	Daerah Pemasaran	Biaya Trasportasi per Hari (Rp)	Biaya Transportasi per Bulan (Rp)
1	Jati 2	Padang Baru	4.000	120.000
2	Jati 2	Andalas	4.000	120.000
3	Jati 2	Tarandam	4.000	120.000
4	Jati 2	Marapalam	8.000	240.000
5	Jati 2	Jati	0	0
6	Jati 2	Patimura	4.000	120.000
7	Jati 2	Khatib	8.000	240.000
8	Jati 2	Sawahan	4.000	120.000
9	Komp.Adabiah	Alai	4.000	120.000
10	Komp.Adabiah	Siteba	4.000	120.000
11	Komp.Adabiah	Lapai	4.000	120.000
12	Komp.Adabiah	Ampang	4.000	120.000
13	Komp.Adabiah	Gn.Pangilun	4.000	120.000
14	Komp.Adabiah	Jati	0	0
15	Komp.Adabiah	Siteba	4.000	120.000
16	Tabing	Singgalang	4.000	120.000
17	Tabing	Air tawar	4.000	120.000
18	Tabing	Ulak karang	4.000	120.000
19	Tabing	Tabing	0	0
20	Tabing	Lb.Buaya	4.000	120.000
Jumlah			76.000	2.280.000
Rata-rata			3.800	114.000

Sumber : Data diolah

Lampiran 11. Rata-rata Penerimaan Usaha Jamu Keliling Per Hari yang Diakumulasikan per Bulan

No. Sampel	Penjualan tanpa telur			Penjualan + telur			Total Penerimaan per Hari (Rp)	Total Penerimaan per Bulan (Rp)
	Jlh (gelas)	Harga (Rp)	Penerimaan (Rp)	Jlh (gelas)	Harga (Rp)	Penerimaan (Rp)		
1	45	2.000	90.000	3	5.000	15.000	105.000	3.150.000
2	50	2.000	100.000	2	5.000	10.000	110.000	3.300.000
3	40	2.000	80.000	8	5.000	40.000	120.000	3.600.000
4	42	2.000	84.000	5	5.000	25.000	109.000	3.270.000
5	42	2.000	84.000	4	5.000	20.000	104.000	3.120.000
6	47	2.000	94.000	5	5.000	25.000	119.000	3.570.000
7	51	2.000	102.000	2	5.000	10.000	112.000	3.360.000
8	48	2.000	96.000	4	5.000	20.000	116.000	3.480.000
9	49	2.000	98.000	4	5.000	20.000	118.000	3.540.000
10	41	2.000	82.000	6	5.000	30.000	112.000	3.360.000
11	46	2.000	92.000	7	5.000	35.000	127.000	3.810.000
12	40	2.000	80.000	6	5.000	30.000	110.000	3.300.000
13	47	2.000	94.000	5	5.000	25.000	119.000	3.570.000
14	42	2.000	84.000	5	5.000	25.000	109.000	3.270.000
15	45	2.000	90.000	4	5.000	20.000	110.000	3.300.000
16	50	2.000	100.000	3	5.000	15.000	115.000	3.450.000
17	44	2.000	88.000	3	5.000	15.000	103.000	3.090.000
18	46	2.000	92.000	5	5.000	25.000	117.000	3.510.000
19	41	2.000	82.000	6	5.000	30.000	112.000	3.360.000
20	48	2.000	96.000	3	5.000	15.000	111.000	3.330.000
Jumlah	904		1.808.000	90	100.000	450.000	2.258.000	67.740.000
Rata-rata	45		90.400	4,5		22.500	112.900	3.387.000

Lampiran 12. Total Biaya Bahan Baku, Bahan Penolong, dan Bahan Bakar per Bulan dari 20 Sampel

No. Sampel	Total Biaya										Total Biaya (Rp)
	Bahan Baku					Bahan Bakar		Bahan Penolong		Biaya Transportasi ¹ emb. BB(Rp)	
	Kunyit (Rp)	Jahe (Rp)	Kumis asem (Rp)	Samblioto (Rp)	Beras Kencur (Rp)	Gula Jawa (Rp)	Minyak Tanah (Rp)	Telur Ayam Kampung (Rp)			
1	78.000	105.000	97.500	15.000	30.000	60.000	120.000	345.000	120.000	970.500	
2	79.300	102.200	93.600	16.000	32.000	62.000	112.000	349.500	120.000	966.600	
3	75.400	106.400	92.300	15.500	31.000	58.000	124.000	427.500	120.000	1.050.100	
4	78.000	105.000	100.100	14.500	32.000	60.000	120.000	426.000	120.000	1.055.600	
5	81.900	107.800	91.000	15.000	30.000	60.000	128.000	352.500	120.000	986.200	
6	79.300	103.600	88.400	17.000	34.000	63.000	132.000	357.000	120.000	994.300	
7	75.400	105.000	96.200	16.500	29.000	62.000	112.000	352.500	120.000	968.600	
8	74.100	100.800	98.800	15.500	27.000	60.000	120.000	349.500	120.000	965.700	
9	81.900	98.000	100.100	15.000	30.000	59.000	116.000	348.000	120.000	968.000	
10	78.000	105.000	97.500	14.500	29.000	60.000	108.000	357.000	120.000	969.000	
11	80.600	106.400	91.000	15.000	32.000	62.000	112.000	342.000	120.000	961.000	
12	76.700	105.000	96.200	17.000	35.000	61.000	124.000	339.000	120.000	973.900	
13	78.000	105.000	98.800	16.000	32.000	60.000	128.000	345.000	120.000	982.800	
14	78.000	103.600	93.600	15.000	34.000	58.000	120.000	348.000	120.000	970.200	
15	80.600	102.200	94.900	14.000	32.000	58.000	120.000	346.500	120.000	968.200	
16	78.000	109.200	97.500	16.000	30.000	60.000	112.000	345.000	120.000	967.700	
17	76.700	106.400	91.000	17.000	30.000	61.000	120.000	351.000	120.000	973.100	
18	78.000	105.000	96.200	15.500	31.000	63.000	116.000	354.000	120.000	978.700	
19	79.300	103.600	93.600	15.000	31.000	60.000	128.000	348.000	120.000	978.500	
20	81.900	98.000	97.500	15.000	32.000	62.000	128.000	348.000	120.000	982.400	
Total											19.631.100
Rata-rata											981.555

Lampiran 13 . Perhitungan Nilai Penyusutan Peralatan dan Investasi Pada Usaha Jamu Keliling.

1. Lesung	= $\frac{\text{Harga beli} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$	= $\frac{40.000 - 0}{4}$ = 10.000/Thn = 830/bln
2. Panci	= $\frac{\text{Harga beli} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$	= $\frac{15.000 - 0}{1}$ = 15.000/Thn = 1.250/bln
3. Pisau	= $\frac{\text{Harga beli} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$	= $\frac{10.000 - 0}{1}$ = 10.000/Thn = 830/bln
4. Kompor	= $\frac{\text{Harga beli} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$	= $\frac{50.000 - 10.000}{2}$ = 20.000/Thn = 1.666/bln
5. Saringan	= $\frac{\text{Harga beli} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$	= $\frac{5.000 - 0}{1}$ = 5.000/Thn = 416/bln
6. Baskom Kecil	= $\frac{\text{Harga beli} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$	= $\frac{8.000 - 0}{1}$ = 8.000/Thn = 666/bln
7. Bakul	= $\frac{\text{Harga beli} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$	= $\frac{30.000 - 0}{1}$ = 30.000/Thn = 2500/bln
8. Ember	= $\frac{\text{Harga beli} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$	= $\frac{10.000 - 0}{1}$ = 10.000/Thn = 830/bln

Lampiran 13, Lanjutan

9. Gelas	= $\frac{\text{Harga beli} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$	= $\frac{2.000 - 0}{1}$ = 2.000/Thn = 166/bln
10. Sendok	= $\frac{\text{Harga beli} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$	= $\frac{1.000 - 0}{1}$ = 1.000/Thn = 83/bln
11. Botol	= $\frac{\text{Harga beli} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$	= $\frac{5.000 - 0}{1}$ = 5.000/Thn = 416/bln
12. Kain Panjang	= $\frac{\text{Harga beli} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$	= $\frac{15.000 - 0}{1}$ = 15.000/Thn = 1250/bln
13. Pengocok telur	= $\frac{\text{Harga beli} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$	= $\frac{3.000 - 0}{1}$ = 3.000/Thn = 250/bln

Lampiran 14. Jenis-jenis Peralatan dan Nilai Penyusutan pada Usaha Jamu Keliling

No	Jenis Peralatan	Harga Beli (Rp)	Nilai Sisa (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)	Penyusutan (Rp/Tahun)	Penyusutan (Rp/Bln)
1.	Lesung	40.000	0	4	10.000	830
2.	Panci	15.000	0	1	15.000	1.250
3.	Pisau	10.000	0	1	10.000	830
4.	Kompor	50.000	10.000	2	20.000	1.666
5.	Saringan	5.000	0	1	5.000	416
6.	Baskom Kecil	8.000	0	1	8.000	666
7.	Bakul	30.000	0	1	30.000	2.500
8.	Ember	10.000	0	1	10.000	830
9.	Gelas	2.000	0	1	2.000	166
10.	Sendok	1.000	0	1	1.000	83
11.	Botol	5.000	0	1	5.000	416
12.	Kain Panjang	15.000	0	1	15.000	1.250
13.	Pengocok telur	3.000	0	1	3.000	250
	Total				125.000	11.150

Lampiran 15. Jumlah Biaya dan Pemakaian Air per Bulan pada 20 Sampel

Sampel	Jumlah pemakaian /galon	Harga/gallon (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	30	5.000	150.000
2	32	5.000	160.000
3	30	5.000	150.000
4	31	5.000	155.000
5	30	5.000	150.000
6	28	5.000	140.000
7	32	5.000	160.000
8	30	5.000	150.000
9	28	5.000	140.000
10	29	5.000	145.000
11	30	5.000	150.000
12	32	5.000	160.000
13	33	5.000	165.000
14	31	5.000	155.000
15	30	5.000	150.000
16	30	5.000	150.000
17	28	5.000	140.000
18	28	5.000	140.000
19	30	5.000	150.000
20	31	5.000	155.000

Lampiran 16. Total Biaya per Bulan pada Usaha Jamu Keliling di Kota Padang

No. Sampel	Total Biaya				Jumlah (Rp)
	Biaya Bahan Baku (Rp)	Biaya Overhead		Biaya Pemasaran (Rp)	
		Biaya air (Rp)	Biaya Penyusutan (Rp)		
1	970.500	150.000	11.150	120.000	1.131.650
2	966.600	160.000	11.150	120.000	1.137.750
3	1.050.100	150.000	11.150	120.000	1.211.250
4	1.055.600	155.000	11.150	240.000	1.341.750
5	986.200	150.000	11.150	0	1.027.350
6	994.300	140.000	11.150	120.000	1.145.450
7	968.600	160.000	11.150	240.000	1.259.750
8	965.700	150.000	11.150	120.000	1.126.850
9	968.000	140.000	11.150	120.000	1.119.150
10	969.000	145.000	11.150	120.000	1.125.150
11	961.000	150.000	11.150	120.000	1.122.150
12	973.900	160.000	11.150	120.000	1.145.050
13	982.800	165.000	11.150	120.000	1.158.950
14	970.200	155.000	11.150	0	1.016.350
15	968.200	150.000	11.150	120.000	1.129.350
16	967.700	150.000	11.150	120.000	1.128.850
17	973.100	140.000	11.150	120.000	1.124.250
18	978.700	140.000	11.150	120.000	1.129.850
19	978.500	150.000	11.150	0	1.019.650
20	982.400	155.000	11.150	120.000	1.148.550
Total	19.631.100	3.015.000	223.000	2.280.000	22.749.100
Rata-rata	981.555	150.750	11.150	114.000	1.137.455

Lampiran 17. Keuntungan Usaha Jamu Keliling Pada Bulan Juli Tahun 2010
(Rp/Bulan)

No. Sampel	Total Penerimaan (Rp/Bulan)	Total Biaya (Rp/Bulan)	Keuntungan (Rp/Bulan)
1	3.150.000	1.251.650	1.898.350
2	3.300.000	1.257.750	2.042.250
3	3.600.000	1.331.250	2.268.750
4	3.270.000	1.461.750	1.808.250
5	3.120.000	1.147.350	1.972.650
6	3.570.000	1.145.450	2.304.550
7	3.360.000	1.379.750	1.980.250
8	3.480.000	1.246.850	2.233.150
9	3.540.000	1.239.150	2.300.850
10	3.360.000	1.245.150	2.114.850
11	3.810.000	1.242.150	2.567.850
12	3.300.000	1.265.050	2.034.950
13	3.570.000	1.278.950	2.291.050
14	3.270.000	1.136.350	2.133.650
15	3.300.000	1.249.350	2.050.650
16	3.450.000	1.248.850	2.201.150
17	3.090.000	1.244.250	1.845.750
18	3.510.000	1.249.850	2.260.150
19	3.360.000	1.139.650	2.220.350
20	3.330.000	1.268.550	2.061.450
Total	67.740.000	25.149.100	42.590.900
Rata-rata	3.387.000	1.257.455	2.129.545